# سِرّ حياتي



# حِكاية العربي

العنوان:

# سر حياتي

حكاية يرويها:

**محمود العربي**

إعداد وصياغة:

**خالد صالح مصطفى**



## إهــداء

إلى كل إنسان طموح على وجه الأرض.. إلى كل شاب مُبادر، قرر أن يغير واقعه، ولم يصدق أكذوبة أنه «لا يقدر»!.. إلى كل من بدأ يسلك طريق النجاح الشاق بالعمل الجاد، بعد الاستعانة بالمسيطِر الحقيقي على هذا الكون..

**أهدي هذا الكتاب،،**

**محمود العربي**

## مقـدمــــة

«بدا لي مشوار حياتي في كثير من الأحيان كطريق مليء بالضباب تعتريه العقبات والحواجز، وتحيط به الأخطار..

«حقًا، لولا أن الله تعالى قد أنار لي جوانب عديدة من ذلك الطريق، برحمة منه وفضل، ولولا أنه سبحانه قد آتانا – معٍ أخويَّ محمد وعبد الجيد- مفاتيح ذلك المشوار الطويل، وأيّدنا بقلوب واثقة وخطًا ثابتة وهمم عالية، ما استطعنا تبيُّن حقائق وأسرار التناغم مع الحياة في مشوارنا، وما استَطعنا أن نستنهض الهمة من داخلنا، ومن داخل كل من شاركنا طريقنا الطويل، لنصنع معًا ذلك الصرح الذي أقمناه..

«تعلمت في ذلك المشوار أن الله تعالى قد خلق الناس جميعًا سواسية، وأنه – سبحانه- سخرنا لينفع بعضنا بعضًا. وأنه عز وجل قد رفع بعضنا فوق بعض درجات ليختبرنا، لا ليغترّ أو يتكبر أحدنا بما لديه، أو يقنط آخر ويحزن لما افتقده..

«تعلمت من القرآن - كتاب الله الكريم- أن المال كله مال الله، وأن الأصل في العلاقة الناجحة بين الناس هو الحب، وأن بهجة الحياة تنعدم بدون توفُّر الحب والرحمة والوفاء، أو على الأقل يذهب أجمل ما فيها.

«تعلمت أيضًا أن حسن الخلق والصدق والأمانة والوفاء، يُشكِّلون الباب الملكي المضمون للوصول إلى قلوب الناس، ولاكتساب ثقتهم في شتى المعاملات..

«وتعلمت من سير الأنبياء – صلوات الله وسلامه عليهم- أهمية العمل الجماعي



الدءوب، فأغلب الأنبياء لم ينجحوا في مسيرة دعوتهم إلى الله إلا بوجود مجموعة من المؤمنين حولهم؛ يعملون معًا بقلوب مخلصة لنصرة الرسالة، وبمشورة حقيقية، فأي نبي أو رسول كان يسمع من خلصائه أكثر مما يتكلم؛ بدون تلك المجموعة المخلصة ما كانت الرسالة لتصل إلى أهدافها. ولقد أكرمني ربي بمجموعة مخلصة، بدأت بأخويَّ محمد وعبدالجيد – رحمه الله- ثم أولادنا وأحفادنا جميعًا، ومجموعة من أوفى وأمهر المهندسين والخبراء والمستشارين، ثم ما يزيد عن ٣٢ ألفًا من العاملين معنا في مجموعة «العربي».. بدون كل هؤلاء ما كان لسطور هذه القصة أن تُكتب»..

**محمــود العــربــي**

## أربع سنوات مع الشهبندر!

حين التقيته لأول مرة في مكتبه شعرت برهبة؛ فللرجل وقار وثقة واعتداد بالنفس دون الغرور، وعليه هيبة تجبرك على احترامه، وفوق ذلك هو قليل الكلام، تستطيع أن تحصي عدد الكلمات التي ينطق بها في الجلسة كلها!

كان تساؤلي وأنا جالس أتطلع إليه: كيف سأعمل معه؟! وكيف أعاونه على اجترار ذكريات مشوار النجاح الطويل العريض وسط كل هذه المشاغل والمسئوليات؛ لقد ظننت يومها أني مُقدم على مهمة مستحيلة..

ولكن بمرور الأيام، فاجأني إصراره على إتمام العمل. لم تمنعه مسئولياته الكثيرة من إيجاد الوقت ليحكي لي، وليراجع ويدقق في التفاصيل. كان يعتبر هذا الكتاب أحد المشروعات الوليدة الذي يجب أن يتم حتى النهاية بإتقان، وكيف لمشروع بدأه ألا يتم حتى النهاية، بإتقان تام؟!

أمضيت معه ساعات طويلة أثناء سفره من مصر الجديدة إلى مقر مُجمّع مصانع «العربي» بقويسنا، وأثناء العودة، أو في مكتبه هناك..

لم يكن يزعجه أن الوقت قد امتد وطال في إعداد الكتاب، فهو يعلم أن توجيهاته بزيارة كل المصانع، وأخذ فكرة شاملة عن شركات المجموعة وأنشطتها..

إنه الحاج محمود العربي، شهبندر التجار، ورجل الاقتصاد المحترف. رجل يجمع الكثير من الخصال النبيلة، دون تكلّف أو غرور أو كبر.

إنه القدوة التي نبحث عنها.. ليس فقط لما يمتلكه من قيم وأخلاقيات تتحرك على الأرض، ولكن لأن النجاح الذي حققه – على أرض الواقع- يؤكد أن النجاح الحقيقي المستمر والباقي، هو المستمد من القيم والمبادئ الراسخة..

قال لي في إحدى جلسات العمل في الكتاب: الفلوس لا تهمني في ذاتها، بل هي وسيلة فقط لإنجاز الأعمال، ووسيلة لإسعاد الآخرين ولنفعهم. إن كل همّي هو تشغيل المال الذي رزقنا الله به لتشغيل المزيد من عباد الله..



له منهج تربوي وأخلاقي في تعاملاته وفي إدارته للعمل، لا يحيد عنه، وهو يؤكد مرارًا أن كل رجائه أن يحافظ أبناء الأجيال الصاعدة في العائلة وفي مجموعة «العربي» على منظومة القيم والمبادئ التي أسست للشركة وذللت لها سبيل النجاح والتوفيق، وحفرت لاسمها مكانًا مرموقًا في مقدمة عالمنا العربي والإفريقي، وأن يحققوا أمله ببلوغ عدد العاملين في «العربي» إلى ٢٠٠ ألف كما هو الحال في «توشيبا»..

حين سألته عن الحل - في رأيه- للخروج تمامًا من أزمتنا في مصرنا الحبيبة، والعودة لمقدمة العالم كما كنّا قديمًا، أجاب إجابة مفاجئة ومختلفة تمامًا عما توقعت، تعلمها من القرآن الكريم، ثم من التجربة الواقعية للشعب الياباني بعد الحرب العالمية الثانية. قال: «الأطفال.. نعلّم الأطفال كويس، ونربيهم على الدين وعلى الأخلاق، يقوموا همّ يعلموا كل اللي حواليهم.. في عشر سنين تلاقي البلاد كلها اتغيرت بسبب تغيير الجيل الناشئ دا.. هو أنا سبب نجاحي إيه؟! مش هو القرآن اللي حفظته من صغري؟ هو اللي أمدني بالقيم اللي عايشة معايا لحد دلوقتي..».

حكى لي ـ وكان معنا واحد من بلدياته ـ قصة بسيطة معبّرة تشير لقيمة عزة النفس، وكأنه يعلمنا أحد أسرار السعادة والنجاح، قال: مرّ أمير على رجل بسيط يجلس على الأرض وقد مدّ رجليه ويغنّي في سرور، فأُعجب الأمير بمنظر الرجل وغنائه، فأرسل من يهديه مالاً، فرفض الرجل المال، وقال لرسول الأمير: اشكر الأمير، وقل له: اللي يمدّ رجليه ما يمدّش إيده..!

عزيزي وأستاذي.. قائد هذه السفينة العملاقة، سفينة «العربي».. لك مني كل تقدير واحترام ومودة.. ودعاء خاشع للحنّان المنّان أن يحقق كل طموحاتك التي لا حدود لها.. ودمت لنا، خبيرًا قديرًا في الصناعة والتجارة والاستثمار.

**خالد صالح مصطفى**

## الباب الأول

# من القرية

# أبــو رقبـــة

قرية مصرية صغيرة كغيرها من آلاف القرى.. تبعد سبعة كيلومترات عن مركز أشمون بمحافظة المنوفية.

ها هنا ولدت في يوم ١٥ إبريل ١٩٣٢..

كان يوم جمعة، تصادف أن كان وقفة عرفات..

ها هنا صاغتني أحداث الحياة، وساقتني الأقدار لأنطلق من هذه القرية الصغيرة إلى القاهرة الواسعة.. لم يكن عمري يومها قد تجاوز عشر سنين..!

طفل صغير، قليل الخبرات، متعثِّر الخطى، يمتلك حلمًا براقًا كالكنز الخفي المخبوء، يعرف صاحبه يقينًا أنه بالغُه، ولكنه لا يعرف أي شيء عن معالم الطريق الذي سيوصله إليه..

بريء.. يحمل زادًا بسيطًا من حطام الدنيا، وزادًا من العلم هائلًا!. كيف لا؟ وهو يحمل كتاب ربــه كاملًا في صدره وفي وجدانه. يحفظه كله، ويردد آياته بحب ويقين أنه سيحفظه من كل سوء، كما وعاه صدره. فهكذا تعلَّم من والديه، وأكَّده له مرارًا الشيخ محمد شيخ الكُتاب..

كنت في العاشرة يوم غادرت القرية لأعمل بالقاهرة. كانت مشاعري تتأرجح، بين الأمل والحيرة، بين السعادة والخوف، بين الاستقرار والتشتت. لقد تركت أسرتي البسيطة – لأول مرة- لأذهب للعمل بالعاصمة الصاخبة، لعلي أتحصل من عملي ذاك ما يجعل الحياة أجمل وأيسر لي ولأسرتي الصغيرة المتكاتفة المتحابة.. وأنا في العاشرة!.

فإذا سابقنا الأحداث، وألقينا نظرة على ما جرى لذاك الطفل بعد سنوات وسنوات وسنوات، سنراه يرجع لنفس المكان، قرية «أبو رقبة»، تاجرًا مرموقًا، بل ورئيسًا لاتحاد غرف تجارة مصر..!، ورجل صناعة محترف، يجوب العالم بأسره، بحثًا عن أحدث صيحات التكنولوجيا ليأتي بها إلى مصانع «العربي» العديدة، التي قدر الله تعالى أن يكون موقع إنشائها ليس ببعيد عن مسقط رأسه بـالقرية..



ولكن.. لم تكن تلك النقلة الواسعة ببعيدة عن ملكات ومواهب هذا الصغير؛ فقد ظهر دليل وبرهان واضح أن لي مهارة وتفوق في أمور التجارة والبيع، منذ كان عمري خمس سنوات، أو أكثر بقليل..

❖❖❖

كنا في شهر رمضان المبارك، حين فاجأتني رغبة شديدة أن أسعى لكسب رزقي كما يفعل أبي وإخوتي، وسائر رجال القرية من حولي. شعرت أيامها بهمّة تدفعني للعمل وللكسب، ولهجر حياة الأطفال المتسمة بالدعة والكسل..

قلت لأخي علي: «عاوز اشتغل واكسب، زي ما بتعمل إنت وأحمد ومحمد». تعجب علي مما قلته، فليس من المعتاد أن يفكر من هو دون السادسة في العمل والكسب، وسارعت بإكمال كلامي ليقتنع بالفكرة: «أنا وفرت تلاتين قرش، عاوزك تشتري لي بيهم بلالين وبمب وحرب أطاليا، أحطهم فوق المصطبة اللي قدام بيتنا، وابيعهم في العيد!» (كان موقع تلك المصطبة – التي كانت موجودة حتى عهد قريب- في مواجهة مسجد «الرحمن» الذي حل محل بيتنا في القرية، بعد أن أضفنا له قطعة أرض أخرى)..

واستجاب أخي علي لطلبي، بل وشجعني عليه..

مع نهاية العيد، زاد رأس المال؛ فقد ربحت عشرة قروش كاملة..

أصبح رأس مالي أربعين قرشًا..!

شعرت بسعادة كبيرة ورضًا لا يوصف، وأنا أبيع الشيء بأكثر من سعره الذي اشتريته به، وأحصل على أرباح. منذ هذا الوقت، ترسخت في عقلي صورة ذهنية محببة عن فكرة التجارة، جعلتني أرتبط بها عمري كله..

لم أنفق رأس مالي وما زاد عليه من ربح، بل ادخّرته كله حتى اقترب عيد الأضحى، فطلبت من أخي علي أن يعيد ما فعله أول مرّة. ومرة ثانية، بعت كل ما جاء به أخي من ألعاب، فزاد رأس المال مرةً أخرى.

كان كل الأطفال من حولي في العيدين يلهون ويلعبون، وينفقون ما معهم في شراء الحلوى أو الألعاب، أما أنا فكنت أقضي أيام العيد كلها أشتغل.. أبيع

وأربح، وأشعر بالسعادة الغامرة أكثر من أي واحد من أقراني..

وهكذا استمر الحال لما يزيد على أربع سنوات، وفي كل مرة كانت الأرباح التي أحصل عليها تزداد، ولم أكن أنفق منها إلا أقل القليل، فقد زادت رغبتي في معاودة الاستمتاع بتلك العملية على تعلقي بالأمور التي اعتاد الأطفال من حولي على الاستمتاع بها.

إن سرًّا ما يكمن في مزاولة التجارة.. من تتولد في دمه جينات حبها والتعلُّق بها، ومن يجرِّب حلاوة أرباحها، من الصعب جدًّا أن يتركها ليعمل في مجال آخر..

صدق النبي محمد ﷺ حين أكَّد أن: «**تسعة أعشارِ الرزق في التِّجارة**»..

إنني لا أستطيع أن أمنع عقلي من النظر في كل الأمور العملية التي أمر بها في حياتي من زاوية المكسب والخسارة.. حتى علاقة العبد بربه، أحسبها مكسبًا وخسارة، ومن خلال هذه الحسبة، اكتشفت أن من يضيِّع علاقته مع ربه بسبب أية أرباح دنيوية، هو أكبر خاسر، بل هو أكثر التجار فشلًا وخيبة على وجه الأرض..

وفي الحقيقة، إن أهم سبب دفع بي لمراقبة علاقتي بربي، كان هو أبي – رحمه الله تعالى- بما بثَّه في نفسي منذ الصغر من حتمية رفع العلاقة بين العبد وربه إلى أعلى درجة من درجات الاهتمام. مع مرور السنين، اكتشفت أن من يرفع أمر تلك العلاقة إلى مكانتها التي تستحقها، ومن يتعامل مع الحياة من خلال هذه الزاوية: مراقبة الله عز وجل، والموازنة بين حبه وخشيته، هو بالفعل التاجر الرابح الماهر، ولو كان لا يفقه في تجارة الدنيا إلا قليلًا..!

❖❖❖

## أبي.. إبراهيم العربي

«قول الحق، وماتخافش إلّا من اللي خلقك!»..

في هذه الجملة القصيرة، وبذلك التوجيه المركَّز، تتلخص ثقافة والدي - إبراهيم العربي- التربوية، التي كان يبثها فينا ونحن صغار بفطرته السليمة. إنها تختصر البساطة والتلقائية التي كان يتسم بها أهل ريف مصر حين كانوا مرتبطين بالله عز وجل وبآياته في الكون، عن طريق العمل في الزراعة والحرث. وهذا التوجيه هو



نفسه الذي كان قوام منهجي في تربية أولادي، كنت أقول لهم نفس الجملة: «قول الحق، وماتخافش إلّا من اللي خلقك!».. وكنت أعظهم بأن الذي يعتاد الكذب لا يثق فيه أحد، ولا تستقيم شخصيته في الحياة، مهما حاول أن يعود إلى الجادة، فلا نجاح بغير الصدق.

كان أبي – رحمه الله- قوي البنية، متوسط الطول، ذكيًّا لماحًا.. وكان أمينًا.. كان باختصار رجلًا مُسلمًا على خُلُق، يحب مساعدة الغير، ويسعى في الخير للجميع، بقدر استطاعته..

أذكر امرأة كانت تعيش في قريتنا مات زوجها، فاستأمنت أبي على ميراثها من زوجها.. لقد خافت أن تنفقه في غير ضرورة. وبرغم أن أحوالنا المادية في تلك الفترة كانت في غاية الصعوبة، إلا أن أبي – رحمه الله- لم يفكر للحظة أن يمد يده إلى ما ليس له، برغم وجود ذلك المال معه لفترة طويلة!، فالأمانة كانت عنده أهم من الحياة نفسها. حين احتاجت المرأة إلى مالها، وجاءت تطلبه على استحياء، دفعه أبي إليها كاملًا غير منقوص.

فيما بعد اكتشفت أن الأمانة غير أنها قيمة إيجابية تحث عليها كل الأديان، ولا يقوم مجتمع قوي إلا في ظل وجودها، اكتشفت – أيضا- أنها صفة ملازمة للعقلاء من البشر، فليس هناك إنسان عاقل متزن إلا وتجده أمينًا..!

أذكر وأنا في السابعة من عمري تقريبًا، أنني كنت أسير مع أخي محمد – الذي يكبرني بأربع سنوات- في طرقات القرية، فوجدت جنيهين «ورق» على الأرض، أخذتهما بسرعة، وقلت لمحمد: «دول بالتأكيد يخصّوا تاجر المواشي اللي هناك دا..»

أسرعت خلف الرجل، الذي كان قد اعتاد أن ينزل لقريتنا كل حين ليشتري من الفلاحين بعضًا من مواشيهم.. ظللت أصيح بأعلى صوتي: «يا عم.. يا عم!».

كان تاجر المواشي الضيف قد انتهى من مهمته، وخرج عائدًا إلى قريته ومعه حصيلة ما اشتراه. تبعني شقيقي محمد مسرعًا، وهو لا يكاد يرى دليلًا على أن ذلك التاجر هو صاحب الجنيهين، فقلت له: «وهو فيه كام واحد يحتكم على اتنين جنيه في أبو رقبة كلها يا محمد؟!»..

وبالفعل، كان الجنيهان قد سقطا من ذلك التاجر الضيف، الذي فرح كثيرا بعودة نقوده إليه. حينها، أثنى أخي محمد على تصرّفي، وراح يؤكد بأن الحق هو ما فعلت..

كان الصدق والإخلاص والأمانة في معاملة «إبراهيم العربي» للناس من حوله، تشكّل عجلة قيادة بين يدين قويتين، بفضل العمل في الزراعة. لقد نجحت تلك اليدان في تسيير سفينتنا الصغيرة نحو برّ الأمان والعيش الكريم، منذ تزوج من أمي، وحتى لقي الله عز وجل.

عندما أتذكر منظر يديْ أبي الخشنتين، أستحضر مباشرة واقعة شهيرة في تاريخنا الإسلامي المضيء، حين رفع الحبيب محمد -ﷺ- يدًا خشنة قوية لأحد الصحابة الكرام، وقال قولته الخالدة: «**هذه يدٌ يحبها الله ورسولُه**». لقد رسّخ الرسول الكريم بهذا القول الجميل قيمة العمل، وأرسى قاعدة أساسية: إن العمل والاجتهاد والكد هي أساس الحياة في المجتمع الإسلامي، وإن الخاملين الكسالى لا مكان لهم في هذا المجتمع، الذي يطبق حقيقة مراد الله تعالى من الإنسان: عمارة الأرض وإصلاحها بما ينفع أهلها، وإقامة العدل والحق والرخاء بينهم..

❖❖❖

كنت المسئول بين إخوتي جميعًا عن حمل طعام العشاء إلى والدي في الحقل. لم تكن الكهرباء في تلك الأيام قد دخلت قريتنا بعد، كما لم تكن قد دخلت إلى أغلب قرى مصر.

لم أكن أشعر بالخوف أو الجزع من ذلك المشوار اليومي، حتى مع ظلمة الليالي غير القمرية، بل كنت أنظر للسماء بنجومها المتلألئة البعيدة فينشرح صدري، وكنت عندما أتذكر أن أبي لم يأكل شيئًا منذ الصباح، أوكز جانبي الحمار، ليسرع الخطى، فلعل أبي يشعر بالجوع في تلك اللحظات..

منذ أن وعيت على الدنيا عهدت أبي قد اعتاد على أمر لم يغيِّره حتى لقي الله تعالى، فبمجرد أن تبدأ ثمار المحصول في النضوج كان يلزم الحقل، ولا يعود إلى البيت إلا نادرًا حتى ينتهي من الحصاد تمامًا. كان يخزِّن محصول الذرة أو الأرز في البيت بعد جمعه، أما محصول القطن والفول فكان يبيعه مباشرة في



الحقل. ومنذ بلغت الخامسة، وأنا أذهب إلى الحقل بانتظام كي أساعد أبي في العمل، وبطبيعة الحال كان أخي محمد قد سبقني إلى ذلك، قبل أن يسافر للعمل في القاهرة. في ذلك الوقت كنا نروي الأرض بالطنبور، وأساعده في بذر البذور، أو تنظيف الحشائش الضارة..

كنت أجلس أمام أبي أثناء حرثه للأرض بالمحراث. كان وقتًا مسليًا للغاية بالنسبة لطفل في سنِّي. لحظات جميلة، حيث كان الشغل واللعب يجتمعان في آن واحد.. أوقات من اجتماع العمل مع اللعب مع الاستمتاع بصحبة أبي الحبيب، لا مثيل لجمالها، حين أقارنها في ذاكرتي بسائر ذكرياتي الأخرى..

كنت أطيل النظر لوجه أبي الجاد المُجهد، دون أن يلحظ هو ذلك، كانت لفتاته وسكناته تمتلئ بالهمّة والجدية، لقد تعلمت منه – رحمه الله- تحمُّل المسئولية بجلد وصبر. وكان شعورا جارفا بالحب يشدّني له – رحمه الله تعالى-. كان شعوري بالأمان والاطمئنان في ظل وجوده، من أهم الأسباب التي أمدت نفسي بالقوة والثقة، وكأن وجوده بيننا قد أعطانا شفرة التعامل مع الحياة، تلك التي ساعدتنا في النجاح – والفضل لله تعالى- في التعامل مع متغيرات الحياة وتقلباتها المفاجئة..

❖❖❖

كنا نشعر بترابط شديد وفيض من الأمان في ظل وجوده بيننا، حتى لو غاب في الحقل طويلًا..

كانت أمي – هانم- متزوجة من قبله من ابن عمه عبد القوي الذي كان شهيرًا باسم «جويدة»، والذي انتقل إلى رحمة الله وترك لها ثلاثة أولاد، أحمد وعسرانة وعلي. وقد توفّي جويدة – رحمه الله-، قبل أن يراه ابنه الأخير علي.

قرر أبي أن يتزوج هانم رغبةً في رعاية أولادها، ورُزق منها بثلاثة بنين: محمد، ومحمود، وعبد الجيد (رزقا بـ «خضرة» بعد محمد من قبلي، إلا أنها انتقلت إلى رحمة الله تعالى، وهي رضيعة).

عاش الجميع في بيت واحد، ولم يشعر إخوتي من أمي إلا أن أبي إبراهيم

هو أبوهم. حدثت بعض المشكلات، إحداها كانت مريرة للغاية، ولكن سرعان ما احتوتها أمي بقلبها الكبير، ومرّت على أبي الطيب الخلوق مرور الكرام. ولقد شهد أبي زواجهم هم الثلاثة قبل موته، بينما شهد زواج شقيقي الأكبر محمد فقط، الذي تزوج قبل موته – رحمه الله- بسنتين..

لم يكن أبي يمتلك أرضًا خاصة، بل كان يستأجر أرضًا زراعية، بدأت بستة عشر قيراطًا، ظل يجتهد فيها ويرعاها حتى أصبحت من أجود أراضي مركز أشمون، وبعد سنوات من الجهد والعمل والكد، وحين وافته المنية كانت قد بلغت المساحة التي يستأجرها خمسة فدادين.

كان يحرص تمام الحرص على دفع إيجار تلك الأرض، في الوقت المُحدد دون تأخير. وكان يحرص أيضًا على إخراج زكاة الزروع، كما وردت في الشرع الإسلامي.

كان – رحمه الله- مطمئنًا تمامًا لعدل الله تعالى، الذي ملأ أركان وحنايا الأرض. كان يصلي كل الصلوات في موعدها، وكان أغلب أهل القرية – أيامها- على تلك الحال. يوقظني قبل أذان الفجر، ويصحبني معه إلى المسجد، وأنا في تلك السن المبكرة، حتى نشأتُ والصلاة تكاد تكون جزءًا لا ينفصل عن كياني، فكما كنت آكل وأشرب وأتنفس، كنت أيضًا أصلّي. اليوم أعي تمامًا قول النبي – ﷺ-: «.. **وجُعِلت قُرّةُ عيْني في الصلاة**». فلاَ شيء مطلقًا يشغلني عن صلاتي، والحمد الله لا أحَب أن أتعجل فيها أبدًا، مهما كان ورائي من أشغال أو مهام. ودائمًا ما أردد لأبنائي ومن يعملون معي: الصلاة، يجب أن تُؤَدَّى بسكينة وخشوع، مهما كان وراءك من مشاغل. وأنا أظن أن أهم سبب لاستقرار حالتي الصحية – والله الحمد- هو الحفاظ على الصلاة في وقتها. أما بالنسبة لاستقرار العقل ونشاطه مع تقدّم العمر، فالسرّ يكمن في القرآن الكريم.

في أحد الأيام خرجت لصلاة الفجر مع والدى. كان يومًا ممطرًا، وكانت المُصلاة تقع بالقرب من شاطئ الترعة. لم يمنعنا هطول الأمطار من إكمال الطريق كي نصلي في الجماعة.. «إجري، إجري يا محمود.. بسرعة!»، هكذا أخذني الوالد – رحمه الله- تحت عباءته، وحثني على الإسراع حتى وصلنا المصلَّى، وأدركنا



الصلاة. كانت تلك المواقف تزيد من مساحات ومناطق الإيمان في شخصيتي، وتضيء الجانب الروحي منها..

كم من مرة تذكرت والدي «إبراهيم العربي»، بعد أن فتح الله علينا من أبواب الرزق والفضل، وبنينا العديد من المساجد الجميلة..

كم من مرة تذكرته أثناء افتتاح أحد المصانع، وكم سرحت بخيالي وأنا أرى وزراء وسفراء ومسئولين كبارًا (من مصر واليابان، ومن دول أخرى عديدة) منبهرين بما يرونه من خطوط إنتاج حديثة ومنتجات تضاهي مثيلاتها اليابانية، ومأخوذين أكثر بالقدرات الاحترافية العالية للشباب والفتيات الذين تعلموا في مصانعنا، على أيدي خبراء مصريين نابهين، أخذوا الخبرات اليابانية وأضافوا إليها الكثير..

كنت أشعر بسعادة الجميع وفخرهم أن هذه المنتجات صنعت في مصر بأيد مصرية، فأتخيل ساعتها ماذا كان شعور أبي الفلاح البسيط «إبراهيم العربي» لو وُجد معنا ليحصد ما زرعه منذ عشرات السنين، حين زرع فينا – أنا وكل إخوتي- القيم السامية، وربانا على الأخلاق الفاضلة، وعلى احترام العمل والاهتمام التام بإتقان أي عمل نقوم به..

لقد نضجت أروع ثمارك وأينعت الآن يا عم إبراهيم، فلعل روحك تشرف علينا، وتفرح بما تراه من نجاح وتطوُّر وتقدم، يسُرُّ القلب ويبهج الروح.

❖❖❖

لقد جاءت النهاية مبكرًا..

أصيب أبي بالدوسنتاريا، وهو في كامل صحته وعافيته، لم يكن يشكو - قبل ذلك- من أي مرض، ولكنه قضاء الرحمن الرحيم، الذي لا يُردّ..

ظل يعاني من الإسهال لثلاثة أيام متوالية، حتى انتقل إلى رحمته - سبحانه وتعالى- عن تسعة وأربعين سنة، في يوم ٤ أكتوبرعام ١٩٤٨.

كنت في السادسة عشرة من عمري يوم وفاة أبي الحبيب، وأثناء مرضه قضيت معه يوم الأحد في بيتنا بالقرية، وتركته مريضًا يتألم وأنا في غاية الحزن.

تركت أمي ترعى شؤونه، وأخي أحمد يباشر اختيار عمال أمناء لرعاية الأرض، واضطررت لأرجع إلى القاهرة لأعاود عملي هناك، وجاءنا الخبر في اليوم التالي، عن طريق واحد من أقاربنا، نزل إلى القاهرة خصيصًا ليخبرنا بوفاته، فلم تكن التليفونات مُيسَّرة في قريتنا في ذلك الوقت، وكان السفر بالقطار أسرع من محاولة الاتصال التليفوني..!

رجعت مسرعًا باكيًا إلى القرية في أطول وأقسى مشوار مرَّ عليَّ في حياتي.

صحبني إلى البلد شقيقي محمد وكان في العشرين من عمره تقريبًا، وأخي علي، وبعض أقاربنا الذين كانوا يعملون في القاهرة. كانت الهمهمات والأنات أقسى وقعًا من أي جرح أليم مررت به في حياتي. حين كان أحد أقاربنا يحاول أن يخفف عني وعن إخوتي، كنت أنظر له فلا أكاد أسمع ما يقول، فقط تتراءى لي صورته مهزوزة غير مستقرة، وأرى شفتيه تتحركان بما لا أعي معناه.

كانت دقائق وساعات من الحزن والأسى، لم يمرّ عليّ مثلها في حياتي.

ظللت أبكي أبي طويلًا، وأعتقد أن هذا قد أثّر على بصري فيما بعد. رحمه الله تعالى رحمة واسعة، وجزاه عن آل «العربي» كلهم خير الجزاء.

❖❖❖

## ذكـريـات لا تُـنسـى..

ثلاثينيات القرن الماضي..

لم تعرف قرية «أبو رقبة» – في ذلك العهد- أي صورة من صور الثراء المادي، فأغلب أهل هذه القرية الصغيرة كانوا من الفلاحين الفقراء البسطاء..

لِم تعرف قريتنا – أيامها- سوى ثلاثة من أصحاب الأراضي (فدان أو أكثر قليلًا..!)، أما باقي أهل القرية من الفلاحين فكانوا إما أصحاب مساحات صغيرة للغاية، وإما أنهم كانوا يستأجرون الأرض التي يعملون فيها، مثل أبي..

كانت الزراعة هي كل حياتنا في القرية. وكانت الأرض الزراعية هي أغلى ما يمتلكه الإنسان، ولو كان قيراط واحد فقط.. وكان اللون الأخضر هو لون الحياة،



ولون الجمال.. لون الماضي، ولون الحاضر والمستقبل معا!

❖❖❖

كنت أشعر أن الزرع يحيِّيني حين أقبل عليه، في لهفة للاستماع إلى أحاديثي الطويلة معه.. كنت – بالفعل- أتكلم مع الزرع!

كنت دائم التفكُّر في كل تلك الكائنات الخضراء الجميلة، وأكسبني ذلك التفكُّر صفة نفعتني فيما بعد، وهي التمهُّل عند اتخاذ القرارات الهامة، خاصة حين كان يجب عليَّ إدارة أعمال ومتاجر ومصانع، مسئولية ضخمة وثقيلة لا تنفع معها الأحكام الانفعالية السريعة، بل لابد من دراسة الأمور بكثير من العمق، مع الشورى المتأنية الواعية..

أيضًا أكسبتني مهارات الزراعة قيمة الصبر، فلديَّ بفضل الله قدرة على الصبر على أي شيء، خاصة أخطاء البشر، فإنني أصبر على أمور لو أن غيري صادفها لما سمح أبدًا باستمرار من فعلها، والسر في ذلك الصبر أنني حين أوقن أن الخير هو الأصل فيمن أخطأ، وأن خطأه كان بلا قصد، فقدراتي على الصبر تتسع وتصفو كاتساع وصفاء الأرض الخضراء اليانعة..

إن العمل في الفلاحة يمدّ الروح بمزيد من التعلق بإله هذا الكون الجميل، فمن ينتظر محصول الأرض، ويتابعه لحظة بلحظة، يعرف قدر الخالق – جل وعلا- وقدرته، أكثر من غيره. كنت أعشق رؤية المحصول وهو يكبر شيئًا فشيئًا، وكنت مفتونًا برؤية الثمار وهي تنضج..

لقد وعيت الدرس تمامًا من مساعدتي لوالدي في زراعة الأرض: من جد وجد.. ومن زرع حصد.

فهمت طبيعة التواصل والتكامل بين الحياة والموت، فأي محصول يخرج من الأرض له أطوار حياة تبدأ بالميلاد ثم يبلغ أشده، وتنتهي بالموت والفناء، تمامًا كما هي عند كل المخلوقات والكائنات الأخرى..

وتعلمت طبيعة العلاقة الوثيقة بين السبب والنتيجة، فلابد من بذل الجهد المناسب والكافي لكي يكتمل أي عمل، ويبدأ في إخراج ثماره. كنت أتابع تلك العملية

الربانية ذات الأسباب الآدمية، التي تمد البشر والحيوانات بما يحتاجونه من غذاء، بانبهار شديد..

إنها الزراعة، تلك الحرفة التي لا غنى للإنسان عنها، والتي كانت لها أياد بيضاء كثيرة على شخصيتي وأخلاقي..

❖❖❖

عشرات السنين مرت منذ تركت القرية، ورحلت لأعمل في القاهرة، تغيرت فيها طبيعة الحياة وطبائع الناس وطبائع الأشياء، ولم يتغير حبي وتعلقي بتلك الأماكن..

منظر المياه وهي تجري في «الراتب» حاملة الخير والنماء للأرض السمراء العطشى.. الطريق الترابي الطويل بين البيت والحقل.. كُتَّاب الشيخ محمد عبد المنعم.. حضن أمي الدافئ.. وغيرها الكثير من الأماكن والأشخاص التي مازالت ذكراها تملأ حنايا نفسي اطمئنانًا وسعادة.

كان لدينا جاموسة، كان سعرها ١٦ جنيهًا!، اقترحت جارة طيبة القلب أن نشتريها مناصفةً، ولم يكن أبي يمتلك نقودًا ليشارك في تلك العملية، فقررت تلك السيدة أن تشتريها وأن تتركها عندنا كي نتولى نحن أمر أكلها ومرعاها، على أن يُقسم أي مولود يولد لها مناصفة. كنت كثيرًا ما أصطحب تلك الجاموسة معي في طريق عودتي من الحقل إلى البيت، أنا فوق الحمار، وطرف الحبل الذي يطوِّق عنقها في يدي..

كانت وسيلة المواصلات الرئيسية في القرية هي الحمار.

كان يحلو لي أن أتابع حركة الناس وحركة الحياة وأنا فوق ذلك الحمار.

بمجرد أن يراني أقترب منه يستعد بحركة لطيفة هادئة ليبدأ مسيره. كان يحفظ الطريق من البيت إلى الحقل عن ظهر قلب، ويرفض تمامًا أي تغيير في مساره، فكنت أحيانًا أتجه به نحو أحد أقاربنا لزيارتهم أثناء عودتي من الحقل، إلا أنني كنت ألقى منه رفضًا قاطعًا، يبدأ في الانحسار مع إصراري على تنفيذ رغبتي على حساب إصراره وعناده!



حقًّا، سبحان من سخر تلك الدواب لنا، ورضَّاها بخدمة الإنسان ونفعه.

لقد كان أهل الريف في مصر يتعاملون مع الحيوانات برفق ورحمة، كما تعلموا من دينهم الحنيف. كنا نستهجن أن يضرب واحد من أهل القرية حماره بقسوة، فقد كان أقسى ما نفعله كي يسرع المسير هو أن «يزغده» أحدنا بباطن قدميه!..

أذكر موقفًا طريفًا حدث أثناء الفترة التي قضيتها عضوًا في مجلس الشعب عن دائرة الجمالية في أواخر الثمانينيات من القرن الماضي، حين استعنت باللواء طلعت حسين لإدارة مكتبي لخدمة أبناء الدائرة، ومتابعة إجراءات تلبية طلباتهم، والبتِّ في شكاواهم.

كان اللواء طلعت من أعضاء مجلس قيادة الثورة، ثم ترك مصر وهاجر لأمريكا، وبعد سنوات طويلة عاد مع أبنائه وأحفاده، وكانت المرة الأولى لأولئك الأحفاد التي يزورون مصر فيها..

في طريقهم وأثناء تجوالهم في شوارع القاهرة، التي فاجأتهم بالكثير من الاختلافات عما ألفوه في أمريكا، إذا بهم أمام رجل يركب عربة «كارو»، يضرب حماره بقسوة ووحشية حتى أدمى جسده، وإذا بالشباب يمسكون بالرجل، ويصرون أن يذهبوا به إلى قسم الشرطة. لقد تخيلوا أنهم في أمريكا، وأن القانون يحمي عندنا تلك الحيوانات المسكينة التي لا تستطيع البوح بآلامها..

لم يُخلِّص الرجل من قبضتهم سوى جدهم - رحمه الله- الذي أفهمهم أن المسئولين في قسم الشرطة سيسخرون منهم، ولن يفعلوا بالرجل شيئًا.

ولم يتركوا الرجل إلا بعد أن ضربوه بنفس العصا التي ضرب بها الحمار..!

لقد علمنا ديننا الإسلامي أن امرأةً بغيًّا دخلت الجنة لأنها سقت كلبًا كاد أن يموت من العطش.. وأن امرأةً أخرى دخلت النار لأنها حبست قطة، لم تطعمها، ولم تتركها تأكل من الأرض.. فلماذا لا نقتدي بهدي النبي صلى الله عليه وسلم في التعامل مع الحيوانات التي لا تقدر على التعبير عن آلامها..

❖❖❖

كنا نعيش في القرية مع الحيوانات والطيور الصديقة للفلاح، فنشعر بتناغم

كل خلق الله في الكون الواسع. كنت أتابع العديد من الحيوانات التي تساعد الفلاح في حقله، وكنت كذلك أحب مراقبة بعض الطيور (الهدهد، وأبو قردان، وأبو الفصاد..)، وهي تعمل على تنظيف الأرض من الديدان ومن الكائنات الطفيلية الخفية التي تهدد حياة الزرع.

أيضًا الكلاب، كان لها دور هام في حياتنا في تلك الأيام؛ فكثير من الفلاحين كانوا يتخذون منها حُرّاسا أمناء لمواشيهم ودوابهم.

كان لدينا كلب، كثيرًا ما كان يرافقنا أثناء الذهاب للحقل، ويظل هناك حتى يرجع من يرافقه للبيت. أطلق عليه أخي عبد الجيد اسم «مسعود»..

كان يحلو لعبد الجيد – رحمه الله- أن يصحبه معه أثناء خروجه بالجاموسة ليسقيها من الترعة، وكان كثيرًا ما يعطيه الحبل الذي يقود به الجاموسة، فيتناوله الكلب الذكي بفمه ويسير نحو المكان الذي اعتدنا أن نسقيها عنده بالضبط، وهناك يقف «مسعود» صابرًا بمنتهى الهدوء، حتى تنتهي الجاموسة من شرب المياه ثم يدور عائدًا إلى البيت، وأخي يسير إلى جواره، وحتى لو تركه لشأن من شئونه، كان مسعود يقوم بمهمة إعادة الجاموسة إلى البيت على أكمل وجه..

أذكر ذات ليلة، حين كنت أساعد أبي في عمله بالحقل ومعي أخي عبد الجيد، أننا فوجئنا بذئب يهاجمنا بشراسة، ولحسن الحظ أن انضم مسعود إلينا في الوقت المناسب، حيث دارت معركة حامية بيننا وبين الذئب، كان الكلب الوفي يقاتل فيها إلى جانبنا بكل ما أوتي من قوة وشجاعة، وقد نجحنا بعد عناء شديد في الانتصار على الذئب وقتله. لقد كان لمسعود دور كبير في إرباك الذئب، سواء بنباحه القوي، أو بقفزاته الرشيقة نحوه لينال منه، حتى تلقى ضربة قاضية من فأس أبي. ولا أنسى منظر الكلب مسعود وهو يدور حول جثة الذئب، وذيله يلف في الهواء بنشوة النصر..

لقد حزِنَّا جميعًا يوم مات ذلك الكلب الوفي، وكان أكثرنا حزنًا هو عبد الجيد، الذي بكىَ عليه وكأنه من البشر، حتى أنه اشترى له كفنًا أبيض، ولم يدفنه في الأرض إلا بعد أن لفَّه به كالآدميين تمامًا. من تلك اللفتة تبدو شخصية أخي الحبيب عبدالجيد، الذي بلغت طيبة قلبه ورقة مشاعره درجة سبقتنا جميعًا، وقد



أفادتنا قدراته الفطرية الإنسانية ومواهبه التربوية أيّما إفادة في كل مراحل مشوار «العربي»..



حقيقة، كانت أجواءً إنسانية رائعة تلك التي أحاطت بقريتنا وبسائر قرى مصر في ذلك الزمان.

كان إذا تُوفي واحد من أهل القرية لا يمكن أن يقبل أهل القرية أن يُقام فرح عند أحد الجيران قبل مرور فترة كافية، وإذا اضطر أصحاب الفرح لإقامته - لأي سبب- فكان ينبغي عليهم أن يذهبوا ليستأذنوا من أولئك المصابين بمصيبة الموت. كان من المستحيل أن تستمع أثناء ذلك الزواج «الاضطراري» إلى زغاريد أو غناء، أو إلى أي مظهر من مظاهر الاحتفال، كان من العيب الشديد أن يظهر البعض مظاهر الفرح بينما جيرانهم يعيشون في أحزانهم وشجونهم.

كان احترام مشاعر الآخرين صفة لازمة لكل أهالي «أبو رقبة»، بل وفي كل قرى مصر.

ومن جهة أخرى، كان من يركب حمارًا، ويمر في طريقه برجل أكبر منه سنًّا، تجده في لمح البصر ينزل من فوق الحمار، ليسير مترجلًا حيث يلقي السلام عليه في أدب، ثم يعود ليقفز فوق الحمار، الذي يكون قد سبقه بأمتار أو وقف ينتظره..!

كانت الاستقامة متلازمة مع سائر سجايا «أبو رقبة»، لذا كان الزواج في ذلك الوقت من أيسر ما يكون، مجرد سرير ودولاب وملابس للعروس، يمكن للزفاف أن يتم في غرفة صغيرة في أي ناحية من نواحي البيت.

لم تكن هناك مغالاة لا في المهور ولا في جهاز العروس.

كان الآباء يسارعون بإحصان أبنائهم وبناتهم بالزواج في شبابهم المبكر، ليقطعوا عنهم سبل الفتنة..

كانت الحياة في «أبو رقبة» بسيطة وجميلة، كانت البيوت مفتوحة في أمان تام بلا خوف من سرقة أو تعديّات. أطباق الطعام كانت تتنقل بين البيوت، كهدايا تحمل قيم المحبة والإيثار والتواد والتراحم والألفة، بما لم أره بعد ذلك إلا قليلًا

في طرقات وجنبات مدينة القاهرة الصاخبة، سريعة الإيقاع، إلا ما كانت تراه عيناي وتنتعش به روحي في المواسم الدينية خاصة في شهر رمضان المبارك، وفي أيام عيد الأضحى.

كنا نأكل في اليوم الذي لا تشعل أمي فيه الفرن لتطبخ طعامًا طازجًا، كنا نأكل في ذلك اليوم أكثر من غيره..! نعم، فالجيران كانوا يتلمسون من لم يوقد نارًا من يومه، فيخرج من كل بيت من بيوت الجيران المقربين «صحن» به نوع من طعام يومهم، يأخذ طريقه إلى مائدتنا، فإذا بنا نتغدى على ثلاثة أو أربعة أصناف، وليس صنفًا واحدًا..

في قريتنا كما في معظم قرى مصر في ذلك الزمان، كان بيع اللبن شيئًا غريبًا يُلحق العيب بمن يفعله!. أيضًا، كانَ الواحد منا إذا أصبح وليس في بيته لبن أو جبن أو قشدة، ترسله أمه فيخرج إلى بيت من بيوت الجيران ليفطر هناك!. أي طفل كان يلقى من الكرم ما لا يُصدق، إن ذهب لبيت جيرانه ليفطر فيه، وذلك إذا ما تصادف أن بقرتهم أو جاموستهم قد خلا ضرعها من اللبن.

❖❖❖

## أمـي.. هـانـم

سيدة ريفية بسيطة، تتسم بالصبر والقناعة. كانت تربوية بطبعها وفطرتها، توجيهاتها الأخلاقية نابعة من القرآن الكريم كما كانت معظم الأمهات في ريف مصر. كانت مثل أبي تحثنا على الصدق والأمانة، وعلى الإحسان إلى المحتاج، ومساعدة الغير دون أن ننتظر مقابلًا لتلك المساعدة.

أذكر جارة لنا، كانت كبيرة في السن وتعيش بمفردها، وكانت أمي تأمرني بمساعدتها في تنظيف بيتها باستمرار، وكانت تؤكد علـيَّ أن أقوم بالعمل بإتقان. كان عمري – حينئذ- لا يتجاوز التاسعة، وكانت هذه الجارة تطلب من أمي أن تهتم بي، وأكدت لها أنها تتوقع لي مستقبلًا كبيرًا، بسبب إتقاني الشديد في تنظيف بيتها، وفي الحقيقة كانت أمي هي التي علمتني وحثتني على ذلك الإتقان في أي عمل أقوم به، وقد استمر هذا التوجيه معي حتى اليوم..!

ارتبط اسم أمي في ذهني بالخير والحنان والجدية والارتفاع عن الصغائر



ومساعدة الغير، ومن أقدار الله تعالى أن يكون اسمها هو نفس اسم زوجتي – هانم-. كان هذا الاسم تطلقه العائلات المصرية الريفية على بناتها في تلك الأيام، تيمنًا واستبشارا أن تنشأ الفتاة ك «الهانم» التي قد يرونها أو يسمعون عنها في بيوت الأثرياء والأجانب من سكان القصور وأصحاب الأراضي الشاسعة..

لقد استطاعت بشخصيتها المتوازنة وقدرتها على العطاء أن توجِد المحبة والترابط بين إخوتي غير الأشقاء، وبيننا نحن الثلاثة..

كانت فخورة بي بشكل خاص بسبب إتمامي لحفظ القرآن الكريم كاملًا.

لم تكتفِ أمي بأداء أدوارها في العمل ببيتنا في «أبو رقبة»: طهو الطعام، ورعاية الدواجن، وعمل الخبز يوميًّا، والعناية بالمواشي، وكانت تمتلك أيضًا ماكينة لفرز اللبن. وماكينة فرز اللبن هي آلة بسيطة كان يوضع اللبن فيها من جانب، ليخرج من الجانب الآخر في عدة حالات، واحدة منها ذلك اللبن الذي يُستخدم في صناعة الجبن، والثانية لصناعة الزبد، والثالثة للقشدة.. وهكذا..

ولم يكن أجر ذلك العمل يُدفع نقودًا، بل كان الأجر عبارة عن جزء بسيط من اللبن ومنتجاته..

كانت أمي كسائر ربات البيوت في القرية (بل في أغلب مدن وقرى مصر أيامها) تربي الدواجن في البيت، فكنا نشعر بالغنى والبركة بوجود تلك الكائنات الطيبة الجميلة التي تشيع الحركة والبهجة من حولها طوال الوقت، وتطيِّب أوقات الطعام بلحومها الرائعة المذاق..

بعد وفاة أبي – رحمه الله تعالى- أضيفت مهمة صعبة إلى المهام الكثيرة التي كانت تقوم بها أمي، لقد أصبحت مسئولة عن اختيار الأنفار والمزارعين الأمناء للعمل في الأرض، التي كان أبي يستأجرها..

أصبح الحمل شاقًّا، ولكن الله أعانها على حمل تلك التركة الثقيلة، وجعلها على قدر المسئولية التي ألقيت على عاتقها.

ظلت – رحمهـا الله- تُسيِّر شئون البيت والأرض الزراعيـة، حتى أصبح أخي الأكبر أحمد هو المسئول عن الأرض، فأراحها من تلك المهمة. وعندما استقرت

بنا الأحوال– أنا وشقيقيّ محمد وعبد الجيد- في القاهرة، وأصبحت لنا مصادر دخل جيدة من عملنا، أخذناها لتعيش معنا لفترة وأغلقنا بيتنا في القرية. إلا أنها كانت تعود للقرية كل حين لزيارة إخوتي وأقاربنا هناك، وكذلك لتفقد أحوال البيت والجيران.

بعد أن صار لكل منا بيته الخاص به بالقاهرة، كانت أمي تحتار فيما بيننا، فكل منا يتمنى أن تكون معه طوال الوقت، وكانت تحب أن ترضينا جميعًا، إلا أنها لم تطق البعد طويلًا عن جو القرية، وعن حياتها هناك. كنت أؤكد على كل أفراد أسرتي أن يكرموها وأن يحسنوا إليها بأكثر مما كانوا يفعلون، قائلًا: «هي دي اللي معيّشانا، خدوا بالكم منها كويس»..

ولم تُطق أمي البعد عن تربية الدواجن، ومفارقة الحركة النشيطة من الصباح الباكر، واستنشاق هواء الريف الصحيّ النقي، فآثرت العودة لفتح البيت والعيش فيه وحدها، حتى كبرت في السن ولم تعد تستطيع العيش بمفردها، فعادت للعيش معنا في القاهرة، حتى لقيت الله عز وجل..

❖❖❖

كانت تستمتع بالدعاء لي ولإخوتي، وبعد ذلك لأبنائنا وأحفادنا، وكانت تكثر من الدعاء لنا جميعا في السنوات الأخيرة من عمرها بشكل خاص، وكأن الدعاء المستمر قد بات هو هوايتها المفضلة!

كانت أمي الحبيبة حريصة أشد الحرص على أداء الصلاة في أوقاتها بعد أن كبرت في السن، وحتى بعد أن أصبحت تنسى كثيرًا، وتغيب عن الواقع لفترة قصيرة ثم تعود لوعيها من جديد، كان الأمر الوحيد الذي لم تكن تنساه أبدًا هو.. الصلاة.

قبل موتها، كانت تكثر من قولها: «أنا عايزه ارجع داري، دي مش داري!».. فهمت أنها لا تقصد دارها في «أبو رقبة»، وإنما تقصد الدار الآخرة.

كانت السعادة الغامرة تلفُّ أمي – رحمها الله- حين ترانا يدًا واحدة، لا يفسد المالُ أو البنون حبنا لبعضنا البعض، كانت تُذكِّرنا دومًا ألا نترك الدنيا تفعل في



قلوبنا فعلها في كثير من البشر، خاصة حين تُمنِّيهم بالسراب الكاذب والسعادة الزائفة التي تتأسس على الطمع وطاعة النفس الأمَّارة بالسوء.

ماتت أمي هانم وقد اقتربت من التسعين. كانت عند أخي محمد في شقته بشارع أحمد سعيد بالعباسية. كنا في رمضان، في شهر يوليو سنة ١٩٨١. ماتت بعد العصر، فطلبت من ابني د. ممدوح أن يتخذ الإجراءات الكاملة للحفاظ على جثمانها من أضرار الحر الشديد، لأننا سنؤجل دفنها لليوم التالي ليصلي عليها كل الأقارب والأصدقاء..

رحمها الله رحمة واسعة، ورحم جميع أمهاتنا الطيبات النقيات.



## العمل في «أبـو رقبــة»

كان اقتصاد بلدتنا بدائيًّا، يعتمد على المقايضة (أي تبادل السلعة بالسلعة، وليس دفع ثمنها مالًا)، وكانت أصول العمل في الحقل تعتمد على المزاملة، أي المساعدة في عمل الغير حينًا، ثم رد المساعدة حينًا آخر.

كان التعاون سمة واضحة غالبة على كل حياتنا في الريف، لم تكن العمالة الزراعية معروفة في قريتنا «أبورقبة»، لكنها كانت موجودة في عزبة «كازولي» المجاورة لنا. كان كازولي من الأجانب المقيمين بمصر، وكان بعض الفلاحين من قريتنا يذهبون للعمل في عزبته. وفيما بعد، قام كازولي ببيع العزبة إلى رجل مصري يُدعى «محمد العطار»، وهو الذي اشتريت منه ثلاثة أفدنة لنقيم عليها أول مصنع لـ «توشيبا – العربي»، وهو نفس موقع المصنع الموجود حاليًّا بينها.

إلى جانب الزراعة، كان هناك من يعمل في التجارة، يبيع ويشتري في السوق.. وهناك من كان يسافر ليعمل في القاهرة.. وهناك من افتتح دكانًا للبقالة ليبيع للفلاحين السلع الهامة والرخيصة، التي كان يشتريها من «أشمون» أو يأتي بها إليه من يعملون في القاهرة.. وهناك من افتتح محلًّا لعصير القصب..

كان الكل يعمل، والنسـاء بصفة خاصة كنّ يبذلن جهدًا فوق الوصف، كان منهن من تدير الطنبور في الحقول، ومنهن من تحمل «السباخ» من الحظائر على

الحمار إلى الحقل، هذا فضلًا عن أعمالهن التقليدية الشاقة في البيت..

أخي علي كان يعمل في القاهرة، في الموسكي في محل «عبد العزيز الديب» لتجارة الحرير الهندي. كان يعمل كل أيام الأسبوع عدا يوم الأحد، الذي كان يقضيه في «أبو رقبة»، وكان هذا هو ما يفعله أغلب من كانوا يعملون بالقاهرة من أهل قريتنا، لابد من قضاء إجازة نهاية الأسبوع في القرية..

أما أخي أحمد – رحمه الله– فقد احترف عملًا غريبًا، مختلفًا تمامًا عن سائر ما كان يشتغل به أهل القرية. كان رجل الإعلام الأول في قريتنا، والقرى المجاورة!!

في بداية الأربعينيات، بدأ أحمد عمله في تجميع الراديوهات. كان قادرًا على تصنيع راديو كامل يعمل بكفاءة تامة، في وقت كان جهاز الراديو هو الوسيلة الإعلامية الوحيدة القادرة على إدخال البهجة على قلوب الناس. ولم يكن يمتلك مثله في ذلك الوقت في قريتنا والقرى المجاورة، سوى العُمَد وأصحاب المقاهي وميسوري الحال (وهم قليل للغاية حينئذ)..

وقد تعلّم أحمد هذه الصنعة بدون معلم، فقد كانت البداية يوم فكَّ راديو خاسرًا يمتلكه أحد أقاربنا لأول مرة، واستطاع أن يصلحه بمفرده بعد جهد كبير..

اعتاد أخي أحمد أن يشتري مكونات الراديو من القاهرة، وكان يجلس طويلًا بصبر عميق، وأمامه «الطبلية» الخشبية المليئة بمكونات الراديو، في «المَقعد» الذي يعتلي بيتنا، أو تحت شجرة كبيرة بجوار البيت، يعمل بهمة في تجميع مكونات الدائرة الإلكترونية باللوحة المعدنية، وكان يصنع واجهة جميلة للراديو من الخشب والقش المنسوج..

سعر الراديو الذي كان أحمد يجمّعه حينئذ، كان تقريبًا مائة وعشرين قرشًا. وغالبًا كان من ينتهي أحمد من تجميع راديو جديد له، يقيم احتفالًا بتلك المناسبة..!. والطريف أنه لم يكن يطلب في إصلاحها ثمنًا محددًا، كل واحد وما تجود به نفسه!، أحيانًا كان صاحب الراديو يجلس معه طوال النهار، يفطر ثم يتغدى، ويشرب الشاي، ثم قد يدفع له شيئًا يسيرًا، وقد لا يدفع أي شيء..!، كان أحمد طيب القلب، يشعر أنه من العيب أن يطلب أجرًا من فلاح بسيط الحال،



لايجد وسيلة للاستمتاع بالحياة، ومعرفة ما يحدث فيها إلا من خلال.. الراديو.

انتشرت أجهزة الراديو في بيوت الفلاحين، وكان إصلاحها يأخذ معظم وقت أخي. كنت أحيانا أجلس بجواره أتأمله وهو يعمل في إصلاح هذا الجهاز السحري!، وقد سعدت بالاستماع إلى برامج الإذاعة أيام كانت هي الوسيلة الإعلامية الأولى، والأكثر تأثيرا في العالم كله. وبعد سنوات عديدة، أصبح أحمد صاحب حق بيع راديو «فيليبس» في مركز أشمون.

بعد أن تغيّرت الأحوال، وأصبحنا وكلاء لتوشيبا في منتصف السبعينيات، افتتحنا مركزًا للخدمة في الموسكي، وكان أحمد – رحمه الله- هو المسئول عنه مع مجموعة من المهندسين والفنيين، استمر سنوات معنا، حتى اضطره المرض لترك العمل.

❖❖❖

## أخي الأكبر.. محمد إبراهيم العربي

ولد شقيقي محمد يوم ١٣ يونيو سنة ١٩٢٨، فهو يكبرني بثلاث سنوات وعشرة شهور.

درس محمد مثل أغلب أطفال القرية في كتاب الشيخ «محمد عبد المنعم»..

وقد تزوج من ابنة خالتنا «ستيتة» - رحمها الله - في بيتنا بالقرية. ومن بعده تزوجت أنا أيضًا في نفس البيت.

عاش محمد مع زوجته في القرية أكثر مني، قبل أن ينتقل بأسرته الصغيرة إلى القاهرة، وقد أنجبا ابنهما مجدي في القرية..

وبعد مجدي، رُزقا بالترتيب: بدر، وعواطف، وهشام، وأخيرًا فايزة..

وطيبة قلب أخي محمد ورقة مشاعره شيء لا يكاد يُصدق. مثلا، عندما علم بوفاة أخينا علي جويدة – رحمه الله - والذي تسببت وفاته في مقتبل العمر في صدمة شديدة لنا جميعًا، جاء مسرعًا من القاهرة إلى «أبو رقبة»، وراح يجري ملهوفًا ليلقي نظرة أخيرة على أخينا الحبيب. كان أمام بيتنا ترعة صغيرة، لم

يصبر محمد حتى يجتازها عن طريق الجسر الخشبي الذي يبعد أمتارًا معدودة عن البيت، بل خاض مياه الترعة بملابسه الكاملة، ليلقي نظرة الوداع قبل أن يُدفن، وأقبل على موضع جثمان «علي» ليقبله وهو يبكي، دموعه اختلطت بماء الترعة، وملابسه كانت مبتلة تمامًا..

وقد حدثت بعد عشرين سنة واقعة عجيبة أخرى لها علاقة بنفس تلك الترعة، ولكن حدثت هذه المرَّة لمجدي العربي.. ابن أخي محمد..

ففي يوم خطبة مجدي على ابنتي ماجدة، صمم شقيقي محمد أن يسافر مجدي بنفسه إلى البلد ليأتي بأخينا أحمد جويدة، فحاول مجدي التملّص من ذلك بكل السُبل، فهو «عريس»، ثم إن عمه أحمد سيأتي ليحضر الحفل من نفسه بالتأكيد، ولكن أخي محمد كان مصمماً على رأيه، فسافر مجدي طاعةً لأبيه صباح يوم الخطبة، على أن يكون في البيت مع عمه قبل المغرب..!

في «أبو رقبة» تعجب أقاربنا من حضور مجدي بنفسه يوم خطبته!، وأخبروه أن عمه أحمد قد سافر بالفعل إلى القاهرة لحضور الحفل..

عاد مجدي ماشيًا إلى المكان الذي ركن فيه سيارته بجوار الترعة مع أحد أقاربنا، حيث كان دريس القمح يملأ وقتها شوارع القرية. أثناء مسيرهما لاحظ مجدي شيئًا ملفوفًا في قماش يطفو ثم يغوص في الماء بسرعة، فألقى بنفسه - بدون تفكير- بكامل ملابسه في الماء، حيث فوجئ أن الملفوف في القماش هو طفل رضيع سقط من أخته الصغيرة، وكانت طفلة لا تتجاوز عشر سنوات..

كانت الطفلة المسكينة مشدوهة ترتعد بجوار الترعة، وقد ألجمها سقوط أخيها الرضيع من يدها في الماء. والحمد الله أن مجدي قد أنقذ الرضيع، وأخرجه من الماء قبل أن يلفظ أنفاسه الأخيرة..

الطريف أن حذاء مجدي – العريس- التصق بقاع الترعة، ولكن العشرات من شباب القرية تطوعوا ليخرجوه له، بعد أن علموا بما فعله، ناسيًا ما وراءه من حفل وزينة ومدعوين..!

لقد كان قدر الله رحيمًا ولطيفًا إذ جاء بهذا الشاب الطيب لينقذ حياة ذلك الطفل



الرضيع من الموت. وكأنَّ إلحاح أخي محمد لابنه أن يذهب لدعوة عمه في القرية كان سببًا أساسيًا لإتمام عملية الإنقاذ. إنني أراها – ببساطة- بركة طاعة الابن لأبيه..

❖❖❖

بالتأكيد كان يومًا حاسمًا في تاريخ عائلة «العربي»، يوم سافر أخي محمد ليعمل في القاهرة، وكان أول مجيئه – كما حدث معي بعد ذلك- مع أخينا الكبير علي جويدة، في محل عبد العزيز الديب لتجارة الأقمشة.

أول أجر حصل عليه محمد كان مائة وثلاثين قرشًا في الشهر. كان أجرًا زهيدًا مقابل عمل شاق، ولكنه صبر على ذلك، وكانت فرحته بتخفيف العبء عن كاهل والدنا الطيب وأمنا الصابرة ينسيه أي متاعب. وبعد سنوات، ساعده أخي علي في العمل بمحل «القوصي» بالموسكي، في بيع الخردوات، مقابل راتب أعلى. وقد استمر عمل أخي محمد في شركة القوصي، حتى انضم إليه أخونا الأصغر عبد الجيد. وقد عاش الاثنان معنا في نفس الشقة الصغيرة التي استأجرتها في حارة الزاوية بالجمالية، وذلك قبل أن يأتيا بأسرتيهما من القرية، وينتقلا ليعيشا في شقة أخرى رقم ١٨ شارع الجمالي بالدرّاسة..

أذكر مثالاً واحدا على ذلك الترابط، حيث كان أول تلفزيون اشتريناه في بداية الستينيات، ماركة «فيليبس» ١٤ بوصة (كان عليه كذلك علامة شركة «النصر»، قبل أن تدخل «توشيبا» و«شارب» مضمار السوق المصري للتلفزيون، كما سيأتي ذكره بالتفصيل..)، وضعناه في شقة بالدرّاسة، كانت تتقاسمها أسرة أخي محمد وأسرة أخي عبد الجيد، وكان أولادي يذهبون هناك لمشاهدة برامج التلفزيون مع أولاد عميهما.. وقد حكوا لي عن أولِ فيلم رأوه، وتأثروا كثيرًا به لما فيه من مواقف إنسانية حزينة مؤثرة، كان فيلماً هنديًا اسمه «من أجل أبنائي». كانت فرحة أولادنا بهذا التلفزيون كبيرة جدا..

محمد شقيقي ذو عاطفة متدفقة، وفي نفس الوقت يتسم بحزم شديد، ولا يكاد يصدق من لا يعرفه جيدًا كيف يجمع بين البساطة والحزم بهذه الصورة..؟!

لا يمكن أن تراه يُغيّر المبادئ التي رسخت في تعاملاتنا التجارية على مدار

السنين. مثلًا، نحن لا نقبل التعامل بالشيكات من الأفراد، بل يجب أن يكون التعامل نقدًا، فقط نقبل الشيكات من الحكومة والشركات التجارية والمؤسسات الكبرى. في نهاية التسعينيات، وافق أحد أبنائنا – مدحت- أن يكتب أحد معارفه المقربين «شيك» مقابل شراء ٥ تلفزيونات، ولم تكن الأجهزة موجودة إلا في فرع الموسكي، وحين رأى أخي محمد الشيك، اتصل بمدحت وذكَّره بمبدئنا في التعامل النقدي، فأكد له أنه يثق تمامًا بصديقه، فاقترح شقيقي على مدحت أن يرسل له ثمن التلفزيونات نقدًا، وأن يستعيدها حين يحل وقت صرف الشيك!.. وبالفعل اضطر مدحت أمام إصرار أخي أن يرسل المبلغ كاملًا إلى عمه ليتسلم الأجهزة. وللأسف حدث ما توقَّعه أخي، فقد «داخ» مدحت حتى استعاد نقوده من ذلك الشخص..

ومما يتميز به أخي محمد أيضًا: عدم أخذ أي أمر على أعصابه، كان يحب تبسيط الأمور، مهما بدت معقّدة، كان يقابل الصعوبات بالابتسام والمرح، المهم ألا يكون هناك أحد من الأحبة قد انتقل إلى الرفيق الأعلى..

كان محمد حتى وقت قريب شديد الحرص على إدارة العمل في فرعنا بالموسكي، وعلى التواجد فيه معظم وقته . كان– ولا يزال- تاجرًا محترفًا إلى أقصى درجة، يعرف أن من أهم أسرار نجاح التجارة هو اختيار أصناف البضاعة المناسبة في الأوقات المناسبة، وأن تتوافر كل أصناف البضاعة الجديدة التي قد يحتاج إليها الزبائن. وهو شديد الحرص على أن تحقق البضائع الموجودة في المحل مكسبًا معقولًا، وإلا يتخلص منها بأسرع وقت، ويبحث عن أنواع أخرى تحقق رواجًا أفضل.

لديه قدرة كبيرة على جس نبض السوق، من خلال تعامله الدائم مع العملاء وجهًا لوجه، فحتى اليوم يُعتبر هو أهم من يأتينا بنبض الجمهور ورأيه في السلع المُصنّعة في مصانع «العربي». والذي يساعده في هذا الجانب هو ابننا بدر محمد العربي، والذي ينقل لنا من خلال موقعه بالموسكي نبض السوق ومتغيراته، وانطباعات الجمهور عن منتجاتنا أولًا بأول.

كثيرًا ما كان الحاج محمد يرفع سماعة التليفون ليتصل بأحد أبنائنا المسئولين عن عملية التصنيع ليخبره بشكوى الناس من المروحة ذات الموديل كذا، أو اقتراح بتعديل



ما في أرفف الثلاجة الفلانية، وهكذا كان هو – ولا يزال- أسرع من يأتينا برد فعل السوق على منتجاتنا، وهذا الأمر ليس هيّنًا، بل هناك شركات كادت أن تفشل تمامًا بسبب انقطاع التواصل بين أصحابها وبين جمهور المستهلكين بشكل مباشر.

وأكثر ما يسعد قلب أخي محمد، حضور احتفالات تكريم حفاظ القرآن الكريم من أبناء وبنات «أبو رقبة».

إن إيمانه القوي يجعله ثابتًا في وجه مغريات الحياة، التي من الممكن أن تسلب عقل الإنسان، وتحوّل هدوءَه إلى تشتت وحيرة. هو لا يحب الظهور، إلا في أقل الحدود؛ فمثلًا يحب أن يشاركنا مآدب الطعام مع ضيوفنا اليابانيين حين ندعوهم في بيتنا بمصر الجديدة، خصوصًا لو كانوا ممن يعرفهم شخصيًا، مثل مستر أندو صديق العائلة القديم، الذي يحبه ويكثر من الضحك معه، خاصة مع انسياب ذكرياته القديمة معنا في الموسكي..



في عمله، يسبق حزمه وجديته عاطفته الجياشة، وكثيرًا ما نفعتنا تلك الشدة. ولكن أحيانًا قليلة كانت عاطفته التي تغلّف قلبه الرقيق تغلب حزمه..

منذ سنوات قليلة، جاء رجل يبكي ويولول على باب المحل بالموسكي، تعجب محمد من كثرة بكائه، فدعاه وسأله عن سر ذلك البكاء والصياح، فقال إن زوجته ماتت في البلد، وجاءه خبرها الآن، وليس معه أية نقود ليقوم بإجراءات وتجهيزات دفنها. تأثر أخي، ولكنه خشي أن يكون كاذبًا، فنادى على أحد العاملين معنا، وأعطاه ألف جنيه وأمره أن يذهب مع الرجل، ويذهبا أولًا إلى مسجد «الرحمن الرحيم» ليأخذا من هناك سيارة نقل الموتى، ثم يسافرا بها إلى قرية الرجل، ويعمل له كل اللازم..

بمجرد أن ابتعد الرجل المُصاب مع زوجته عن المحل، توقف عن البكاء وراح يعرض على زميلنا العامل أن يتقاسما المبلغ، دون سفر ولا تعب..!، ولما سأله العامل إن كان صادقًا حقًّا في موضوع موت زوجته، أكد الرجل صدقه وأقسم أنها ماتت بالفعل، ولكنه يريد أن يريحه، ويوفِّر عليه مشقة السفر، فأصر العامل أن يرافقه إلى القرية، فإذا بالرجل يهرب ويختفي في الزحام!، فرجع العامل

الأمين إلى المحل وأعاد المبلغ كاملًا لأخي..

أما عن خفة ظله التلقائية، فقد تكشف القصة التالية عن ملامحها..

كنا في رحلة أداء مناسك الحج، وكنا جالسين نتحدث عن خطورة التدخين، وكنت أشدد على خطرها البالغ على صحة الإنسان، وأؤكد على الحاضرين أنني لن أتراجع عن قراري بمنع التدخين بين العاملين في شركة «العربي» ما استطعت، فإذا بأحد رفقائنا في الرحلة، والذي كان مدخنًا شرهًا، إذا به يقول: «طب أنا مستعد ابطَّل سجاير دلوقتي، بس بشرط تدوني تلفزيون ملون جديد!». وإذا بأخي محمد يعتدل بعد أن كان مستلقيًا مغمض العينين (حتى أننا كنا نظنه نائمًا)، ويقول له: «تلفزيون إيه يا اخويا؟.. ملون؟!!.. روح انشاالله تشرب مخدرات حتى.. احنا مالنا؟!».

وفي أحد الأيام، في الثمانينيات من القرن الماضي، دخل علينا في محل الموسكي الكبير لص يبدو أنه كان في بدايات احترافه للسرقة، استغل انشغال العاملين في عملهم، وكذلك زحام المحل، فأخرج مقصًا صغيرًا من جيبه، وقطع به سلك المروحة التي كانت موضوعة على أحد الأرفف ليسرقها، وإذا باللص يصرخ من الألم بسبب الكهرباء التي سرت قوية في جسده، وكادت أن تقتله..!

أمسك به العاملون وذهبوا به إلى الحاج محمد، الذي أراد أن يؤدبه بعلقة ساخنة، حتى يكون عبرة لمن يعتبر.. إلا أنه سامحه حين أكد له أنه نال عقابه بالكهرباء الشديدة التي أمسكت به، وعلَّق ضاحكًا: «طب امشي من قدامي، وتوب لربنا قبل ما اكهربك انا بنفسي المرة دي..!».

مرة أخرى في الثمانينيات، دخل محل الموسكي رجل فقير، سأله مساعدة، فأعطاه محمد شيئًا يسيرًا، فصاح الرجل: «إيه دا؟ أبوك اللي بيقعد هناك بيديني جنيه!»، فكتم محمد ضحكه، فلقد ظن الرجل أني أبوه! ولم أكن موجودًا في المحل في ذلك الوقت. قال له محمد: «أنا مش مصدقك!»، فإذا بالرجل يقسم له أني أعطيته جنيهًا قبل ذلك، فقال له الحاج محمد: «طب وريهوني كدا؟!»، فأخرج الرجل جنيهًا من جيبه وأشار به مؤكدًا أنه لا يكذب، فإذا بأخي يخطفه من يده ويلقي به في المكتب ضاحكًا: «خلاص بقى، مش دا من ابويا، أنا أوْلى بيه!».



الجيل الثاني والثالث تعوّدوا على الضحك مع أخي محمد، ومشاكسته كلما جلسوا معه، مثلًا في العيد، كانوا يضحكون معه كثيرًا بسبب أسلوبه معهم في أمر «العيدية»، حتى ولو كانت قليلة، المهم أن تكون أوراقًا جديدة، ولو طلبوا المزيد كان يحاول التهرب منهم، وهم يصرّون عليها..

إنه يفعل ذلك بروح جميلة، تجعله قريبًا من قلوب الجميع..

من طرائفه مع أبنائنا، حين كنا في الماضي نُجمِّع المراوح في محل الموسكي، كان يتفق مع الأبناء مدحت ومحمد عبد الجيد ومحيي الدين (الجيل «اتنين ونص» كما يسمون أنفسهم!) أن يقوموا بمعاونة العمال على تجميعها مقابل أجر معين عن كل مروحة، وحين ينتهي اليوم ويأتون إليه ليحصلوا على أجرهم من عمّهم محمد، يفاجئون أنه يعطي كلًّا منهم أجر تجميع مروحة واحدة أو اثنتين وهو يكتم ضحكه، بينما يكون الواحد منهم قد قام بتجميع أكثر من عشر مراوح، وحين يعترض أحدهم يضحك أخي محمد ملء قلبه، ويدَّعي أنهم فهموا الاتفاق خطأ..!

❖❖❖

كانت زوجة أخي محمد طيبة وكريمة.. وبسبب قرابتها لنا كان التفاهم والتوافق يجمعها مع أمي طوال الوقت.

وقد جمع الله تعالى بين قلبي أخي محمد وزوجته، وقد أنكر على كل من نصحه بالزواج من أخرى؛ بسبب تأخر الإنجاب لعدة سنوات..

ذهب محمد لمسجد الحسين، ودعا الله هناك أن يرزقهما بولد، حتى لو مات وهو صغير، فهو يوقن أنه لا يوجد مانع طبي لديهما. وبالفعل رزقهما الله بولد سمياه «إبراهيم»، وقد توفي في الشهر الثاني من عمره، وقد وصله الخبر في أحد الأعياد أثناء توزيعه للعيدية على بعض الأطفال، فحمد الله واسترجع، وأكمل توزيع العيدية قبل أن يذهب ليواسي زوجته ـ رحمها الله-.

أذكر عنها قصة لا تصدر إلا عن صاحبة قلب ينبض بحب الناس، وحب الخير؛ فقد كانت – رحمها الله- تعطي لابنها مجدي أيام دراسته الإعدادية ساندويتش ومصروفًا عبارة عن «تعريفة» (التعريفة كانت تساوي نصف قرش صاغ، أي

خمسة مليمات..)، ورغم ذلك كان يرجع من المدرسة جائعًا كل يوم ملهوفًا على الطعام، فلما تكرر منه ذلك شكَّت أنه لا يأكل شيئًا طوال النهار.

في أحد الأيام، نزل مجدي إلى مدرسته كالمعتاد، فتبعته دون أن يراها..

رأته يعطي التعريفة لسيدة فقيرة، ثم أعطى الساندويتش لرجل مُسنّ. لم تحدّثه في شيء، ولم تعاتبه، بل زادت له المصروف إلى قرش صاغ، وأصبحت وجبته المدرسية عبارة عن ساندويتشين، ليعطي واحدًا للفقير، ويحتفظ لنفسه بواحد..!

كنا إذا حدث أي خلاف بين زوجاتنا مثل بعض الخلافات التقليدية التي تحدث عادةً بين النساء في العائلة الواحدة، لايستمر طويلًا، بل كان يجب أن يتوقف ساعة أن نرجع من العمل ليلًا. فقد اتفقنا أن ننهي أي مشاكل في العمل أو في العائلة بمجرد انتهاء اليوم، فمع شروق الشمس، لا يجب أن تتبقى في ذاكرة واحد من عائلة «العربي» أية رواسب من مشاكل الأمس؛ هذا كان أحد أسباب استمرار المشوار حتى النهاية بنجاح وتوفيق من الله.

أيضًا كان لها – مثل زوجتي وزوجة عبد الجيد- مساعدات خفية لمن تعرفه، ولم تكن تنتظر جزاءً ولا شكورًا على ذلك..

ولقد كانت وفاة الحاجة «أم مجدي» – رحمها الله- في شهر يوليو سنة ٢٠٠٨..

❖❖❖

### أخي.. عبدالجيد إبراهيم العربي

كان يصغرني بسنتين ونصف تقريبًا، فقد ولد أخي عبد الجيد – رحمه الله-، في ٢٥ نوفمبر سنة ١٩٣٤..

كان ضعيف البنية بالمقارنة بأخي محمد، ولقد تابع عبد الجيد عن قرب تجربتي الناجحة في بيع ألعاب العيد، فكان يحب أن يقف بجواري ويراقبني أثناء عملي. لقد كان – هو الآخر- تاجرًا بالفطرة، وكانت شخصيته المرحة، وحبه للتواصل الفعال مع الجميع سببًا في سرعة حب الناس له وإقبالهم على صداقته..

❖❖❖



في سفرياته إلى محافظات مصر المختلفة لتسويق منتجاتنا من الأدوات المكتبية في بدايات الشركة، كان أداؤه رائعًا فقد استثمر قدراته الاتصالية خير استثمار. لقد تسببت تلك السفريات وساهمت في تأسيس وتوسيع قاعدة التجار الذين يتعاملون مع «العربي» بثقة تامة..

في علم الاتصال والتسويق، كان عبد الجيد خبيرًا متمرسًا، أكسبته خبرات الحياة عمقًا هائلًا..

ثم بعد ذلك، في سفرياته إلى دول شرق آسيا للتعاقد على بضاعة، قبل أن نحصل على توكيل توشيبا (والتي كان له دور مباشر وأساسي في الفوز به، بحسن اتصاله مع مسئولي توشيبا في اليابان)، وأيضًا في إدارته لمصنع بنها، والذي تولى إدارته منذ أن افتتحناه عام ١٩٨٢، في كل تلك المحطات كان عبد الجيد – بالفعل- أستاذًا قديرًا في علم الاتصال.

كان يداعب كل إنسان بالأسلوب الرقيق الدمث الذي يجعل من يتحدث إليه يفتقده بمجرد غيابه.

كان عبد الجيد مثلي ومثل شقيقنا الأكبر محمد، قد شعر بحاجة العامل لصاحب العمل، وبمدى الشعور المرير الذي يشعر به العامل إذا ما قهره صاحب العمل، فقط لأنه يحتاج إلى أجره من ذلك العمل. هذا الشعور الجارف بالاحتياج الشديد للرزق، جعلنا – نحن الثلاثة- نقدر للعاملين معنا أقدارهم، ونضع أنفسنا في أماكنهم، ولا نفكر أن نجور على حق من حقوقهم. لا أنكر أني – شخصيا- كنت أحيانًا أقسو على العمّال في محل الموسكي حين يخطئون خطأً جسيمًا، بسبب عصبيتي أيامها (حتى على أبنائي كنت أشتد عليهم، خاصة في تلك الفترة التي كنت أدخّن فيها بشراهة!)، إلا أن وجود عبد الجيد بجواري دائمًا، كان يردّني إلى هدوئي، وبعد رحيله – رحمه الله- كنت بفضل الله قد تخلصت من تلك العصبية إلى حد كبير..

أذكر مرة في بداية تصنيع التلفزيون (أواخر عام ١٩٩٥) أن وصلنا فاكس من شركة «توشيبا» يبلغوننا فيه بارتفاع كبير في أسعار مكونات التصنيع لجهاز التلفزيون، فغضبنا كلنا من هذا الخبر، فنجاح التلفزيون في السوق المصري كان

رائعًا، وكان عامل السعر حساسًا للغاية، ولا نستطيع رفعه عما كان. قبل هذا الأمر بشهور، كان عبد الجيد قد انتقل إلى رحمة الله تعالى، فتذكرته وأنا أفكر في الطريقة التي نردّ بها عليهم بخصوص رفع الأسعار. وبالفعل ألهمني الله تعالى أسلوبًا للرد كتبناه بطريقة تجمع بين شدتي وحزمي وبين رفق عبد الجيد وقدراته الاتصالية العالية، فكانت النتيجة اعتذار الشركة لنا، بل وعقاب الموظف الياباني الذي كان سببًا في هذا التوجّه (اعتذر لي هذا الموظف في اليابان، بعد هذه الحادثة بشهور قليلة، واعترف لي بخطئه). إنه الرفق الممزوج بالحزم، الذي كان يميّز عبد الجيد أكثر منّا..

لقد كان عبد الجيد ودودا رفيقًا بالعاملين معنا، وإنني أرجو أن ينتقل هذا الشعور الرفيق بالعاملين إلى الأجيال الجديدة، لأنه أحد أهم أسرار النجاح، وإذا انهار هذا المبدأ - لا سمح الله- لفقدت شركتنا الكثير من أساس قوتها وأسباب نجاحها وسبقها.

❖❖❖

اتسم عبد الجيد بطيبة قلب ورحمة، وأيضًا بتدفق العاطفة. كانت نفسه هادئة مطمئنة منذ صغره، كان يحب العطاء، وكان يكثر من قول: «السفينة اللي مافيهاش الله، لازم ييجي يوم تغرق!». وكان يحب قول النبي ﷺ: **«لايؤمنُ أحدُكم حتى يُحِبّ لأخيه ما يحِبُّ لنفسِه»**..

جاء إلى القاهرة حيث التحق مكاني بالعمل في محل «رزق»، وظل هناك لسنوات، حتى انتقل منه للعمل في محل «القوصي» مع أخينا محمد، حيث التحق هناك بفرع البيع، بينما أخي محمد كان مسئولًا عن المخزن..

حين كان يعمل في محل عم «رزق»، جاءه زبون وسأله عن «قاروصة» الأقلام «الكوبيا»، فقال له عبد الجيد: «القاروصة بـ١٣ قرش»، فإذا بالرجل يصفعه على وجهه بقسوة..

وبدلًا من أن يغضب أو يصرخ في وجهه، إذا بعبد الجيد يتبسم له ويدعوه للجلوس والهدوء، ويطلب له الشاي!



أثناء شرب الرجل للشاي، سأله عبد الجيد بهدوء عن الخطأ الذي ارتكبه، والذي استحق به تلك الصفعة، فإذا بالرجل يعتذر له، ويقول له: «معلش يا ابني اعذرني، أصل انا ولادي ماتوا في حادث حريق، ماكنتش أنا ولا أمهم في البيت لما النار ولعت كل حاجة..». وأخبره الرجل أن ذلك قد حدث يوم ١٣ في الشهر! وأصبح الرجل عميلًا مهمًا بعد ذلك. كان عبد الجيد - رحمه الله- يحكي هذه القصة لأبنائنا وبناتنا، ليؤكد على أهمية قيمة الصبر وحسن الخلق، حتى مع من يسيء إليك، ولو بغير أي سبب.

كل من عرف عبدالجيد عن قرب شعر بتدفق عاطفة الأبوّة لديه.. رزقه الله تعالى بصباح وعلي وصلاح وإيمان ومحمد.. ورُزق بجمال بين صلاح وإيمان، ولكنه انتقل إلى الرفيق الأعلى وهو في التاسعة من عمره.

كان عبد الجيد يكثر من تعليم أولادنا جميعًا أهمية إتقان إلعمل، وكان يكثر من تذكيرهم بحديث الحبيب ﷺ: **«إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملًا أن يتقنه»** كان كاتم سر أغلب أبناء العائلة من الجيل الثاني. كانوا يعتبرونه بمثابة أخيهم الأكبر، أكثر مما كان أبًا أو عمًا. لقد كان يحمل عني وعن أخي محمد حملًا كبيرًا في حل مشكلات أولادنا، وتضييق الفجوات بيننا وبينهم، خاصة بعدما بدأت أنشغل أكثر في الشركة والمصانع، وأيضًا في العمل العام بغرفة التجارة..

لم ينسَ أخي عبد الجيد أولادنا كلهم! في غالب سفرياته الكثيرة، لم يكن ينسى أحدًا من الأبناء والبنات، بل وكان يختار باهتمام شديد لكل واحد وواحدة من أبناء الجيل الثاني ما يناسبهم من ملابس وهدايا، والعجيب أن التوفيق كان دائمًا ما يصادفه في اختيار الهدية المناسبة للشخص المناسب، نادرًا ما كان يخطئ في تقدير مقاسات الأولاد أو الألوان التي يفضلونها. كذلك كان يرسل من البلاد التي يزورها كروتًا سياحية ويرسلها بالبريد لمن يحبها من أولادنا. لا يزال كل أبناء الجيل الثاني يذكرون أخي عبد الجيد بهداياه الجميلة التي لم يكن يفرّق فيها بين أولاده وأولاد إخوته...

أيضًا، كان ابني إبراهيم يحب أن يقضي وقتًا طويلًا مع عمه عبد الجيد - رحمه الله- في بداية عمل الشركة، وبسبب التفاهم نتيجة التقارب في السن والفكر،

كان إبراهيم يفضل العمل معه في الإجازات الصيفية، لدرجة أن أغلب التجار في الموسكي كانوا يظنون أنهما شقيقان. لقد تحدثا في فكرة تحويل الشركة إلى شركة عائلية مساهمة قبل تنفيذ ذلك على أرض الواقع بسنوات طويلة. وطالما فكّرا وتساءلا عن طبيعة المنتجات التي ستُقدم الشركة على إنتاجها وتصنيعها بعد المراوح..

❖❖❖

كان يأخذ رأي أبنائنا في الكثير من الأمور الهامة، ويعلمهم بصورة جادة، حتى قبل أن يكبروا، من خلال القصة وضرب المثل..

في عام ١٩٩٤، عندما بدأ مصنع التلفزيون في بنها إنتاجه بصورة مبدئية، وذلك قبل وفاته – رحمه الله- بسنة وعدة أشهر، سأل محمد عبد الجيد عن رأيه إذا ما جاء تاجر ليتعاقد معنا على شراء كل الإنتاج من أجهزة التلفزيون مقدمًا (وكان هذا ما حدث بالفعل من خلال عرض لأحد أصدقائنا التجار)، سأله: ما رأيك؟! فأجابه محمد على الفور: «دي تكون فرصة هايلة طبعًا يا بابا، ولازم نستثمرها بسرعة».

سأله عبد الجيد – رحمه الله- عن سبب كونها فرصة هائلة! فأجابه محمد: «طبعًا، كدا حيوفر علينا جهد كبير في الدعاية وفي التسويق وفي بيع الأجهزة..». فقال له أبوه بصبر جميل: «افرض إن صديقنا دا بعد فترة طلب تخفيض السعر بشكل كبير يضرّنا؟»، فقال محمد: «لأ، في الحالة دي، ما نديلوش فرصة بقى، وبعدين ما احنا لازم نحط شروطنا في العقد»، فأضاف عبد الجيد: «طيب، وافرض إنه أصر على طلباته، وثبت على موقفه، حتى لو كان فيه عقد؟!»، أجابه محمد: «في الحالة دي، لازم ندوّر على حد تاني، لأنه هو اللي غيَّر كلامه!». وهنا وصل الأب المُعلم إلى هدفه من كل ذلك الحوار، فقال: «ونجيب غيره منين؟! ومين يثق فينا بعد ما سبنا التجار كلهم، علشان خاطر الراجل دا، اللي كان عايز يحتكر منتجاتنا، ويملي علينا شروطه؟»..

هنا أدرك محمد الدرس العميق في أصول التجارة، والذي علمه إياه الأب الذكي، بهذه القصة البسيطة الواقعية.

كان عبد الجيد يحب الحياة بكل حواسه، قلبه متوثب نحو الجمال، ويحب



التفاعل مع كل ما هو جديد وفيه إبداع، مادام لم يكن فيه ما يغضب الله تعالى.

انتهز فرص سفره المتعددة من أجل متطلبات العمل ليلتقط صورًا لكل الأماكن التي ذهب إليها، فقد كان التصوير الفوتوغرافي من أحب الهوايات لديه، وأذكر أنه اشترى كاميرا تصوير فوري قبل أن نراها مع أحد غيره، وكذلك كاميرا فيديو، وكان ابني إبراهيم يشاركه هذه الهواية. لقد وثّق الكثير من اللحظات الجميلة والمؤثرة في تاريخ العائلة، ونحن اليوم نهتم بتوثيق كل الاحتفاليات والمناسبات التي تمر بمجموعة «العربي» بشكل احترافي، كان هذا سيسعد قلب عبد الجيد – رحمه الله- كثيرًا إذا كُتب له أن يُعايشه.

أيضًا كان يحب الموسيقى، وكانت له محاولات جميلة للعزف على الناي بشكل سماعي، دون دراسة. أما ابنته إيمان فقد كان لها رحلة طويلة مع العزف على البيانو، حيث كانت محبة للموسيقى الكلاسيك بشكل كبير، ولكن دراستها في كلية الفنون الجميلة - قسم ديكور- حالت دون إكمال دراسة الموسيقى. أما من حقق دراسة الموسيقى بصورة أكاديمية فكانت «كريمة» ابنة إيمان. وهناك العديد من أبناء الجيل الثالث والرابع ممن اهتموا بالعزف على الآلات الموسيقية المختلفة.

كان لعبد الجيد منهج تربوي متميز..

عندما كان يصل لبيته متأخرًا ومجهدًا بسبب عمله في الموسكي، أو من مصنع بنها - بعد ذلك- لم يكن ينام قبل أن يتحدث مع أسرته في أمورهم الخاصة، وفي ليالي الصيف كانت تلك السهرات تمتد طويلًا..

طالما حكى لهم عما يمر به في العمل، ونيته أن يوصل لهم خبراته التي يصادفها كل يوم، كان يقصد أن يعلمهم الكثير عن طريق القصص وعن طريق ما يمر به من أحداث يومية متجددة.

منهجه التربوي أن يُعمل المرء عقله في كل ما يمر به من مشكلات. كان يرى دائمًا أن كل من يكون قريبًا من الله عز وجل، ويجتهد في سعيه وعمله، لن يخيبه الله أبدًا حين يُعمل عقله في أي مشكلة تصادفه.

مع أولاده، لم يكن يحب العقاب المباشر، بل كان يكتفي بإظهار عدم الرضا عن

أي فعل لا يعجبه صدر من واحد من أولاده، بأن يشيح بوجهه عنه، أو يهز رأسه مستنكرًا. كانت هذه اللفتة أو تلك الإيماءة كفيلة بإشعارهم بالندم لأنهم أغضبوه..

لأخي عبد الجيد – رحمه الله- موقف لا ننساه له في العائلة كلها، فحين أصيب في عينيه بسبب مرض الكبد، أخبره الطبيب الدكتور إسماعيل حسونة (الذي كان يعيش في ألمانيا، ويحضر لمصر مرة كل سنة، ولاءً لبلده ولأهلها) بأن الرؤية لديه ستتضاءل كثيرًا خلال شهر..

وكأن الطبيب أخبره بشيء جميل، لا يستوجب الحزن..!، لقد بلغ عبد الجيد في الصبر على البلاء مبلغا عجيبا..

بعد أن علم أخي بحقيقة الأمر، عاتب الطبيب أن عيادته بها أجهزة تلفزيون من ماركة غير «توشيبا»! ووعده أن يرسل له في اليوم التالي أجهزة تلفزيون توشيبا، ثم خرج مع أبنائه من العيادة (كان الوقت في الصباح الباكر) ليدعوهم إلى الإفطار في مكان جميل، واتفق معهم أن يقضوا ذلك الشهر في التنزه والسفر إلى مدن مصر السياحية الجميلة. وأكد لهم أنه من العقل أن يشكر الإنسان ربه في هذا الموقف، ويأخذ الأمر على محمل الصبر والرضا، ويتذكر السنوات الطويلة التي نَعِم فيها بالبصر الحاد، ويتمتع بما تبقى له من نصيب من تلك النعمة العظيمة..

❖❖❖

أصيب أخي عبد الجيد في السنوات الأخيرة من حياته بمرض شديد في الكبد، وبعد أن تمكّن منه وقبل سفره للعلاج بلندن بأيام، قال لابنه علي: «إنت مش بتسأل على عمك إبراهيم ليه؟.. عايزك تروح تجيبه يتغدى معايا هنا في البيت»..

بالفعل استجاب علي لرغبة أبيه، وجاء بإبراهيم ليتغدى مع أبيه عبد الجيد، وجلس معه يومًا كاملًا يؤنسه، ويكلمه في أحوال المصنع، من وجهة نظره..

كان عم إبراهيم يعمل معنا في مصنع بنها كمسئول عن الحدائق والأشجار، وذلك منذ بدأنا إنشاء المصنع وحتى توفاه الله تعالى.

في آخر اللقاء مع عم إبراهيم، ذلك اللقاء الذي أدخل السرور على قلب أخي



المريض، قال له عبد الجيد: «إذا قمت من العملية سليم، حاطلّعك عمرة يا إبراهيم، إنت وزوجتك». ولكن شاءت إرادة الله تعالى أن ينتقل أخي إلى الرفيق الأعلى في تلك العملية، ولكننا نفذنا رغبته واعتبرناها ضمن وصيته الشرعية، وحجّ عم إبراهيم وزوجته لبيت الله الحرام في نفس السنة.

قبل يوم واحد، من سفر أخي للعلاج في لندن، ذهب إلى مصنع بنها، ولم يكن وقتها قادرًا على الحركة. طلب من سائقه أن يدور بالسيارة حول المصنع عدة مرات، ليقرأ آيات وأذكار التحصين، ثم عاد إلى البيت ليستعد للسفر في اليوم التالي.

قبل وفاته مباشرة، قال عبد الجيد لعلي: «تعالَ نقرا الفاتحة يا علي سوا، بنيّة إني مسامح أي واحد غلط في حقي، وانت تطلب من ربنا يغفر لي، لو فيه أي حد أنا غلطت في حقه».

ولقد فعلا ذلك، وبعدها بـ ٢٤ ساعة فقط، توفاه الله تعالى..

شاءت الأقدار أن نفقد عبد الجيد مبكرًا، فقد انتقل إلى رحمة الله في يوم الأربعاء ١٥ نوفمبر ١٩٩٥، بعد إجراء عملية جراحية دقيقة، وقد عُدنا بجثمانه ليُدفن في قريتنا «أبو رقبة» بناءً على وصيته. لقد فقدنا بوفاته ركنًا ركينًا من أهم أسباب نجاحنا، لكن الله تعالى خفف عنا آلام فراقه بأبنائه الأعزاء علي وصلاح ومحمد، وبنتيه الغاليتين صباح وإيمان. رحمه الله رحمة واسعة..

❖❖❖

تزوج شقيقي عبد الجيد من «أم محمد» وهي أخت زوجة أخينا علي جويدة..

كانت طيبة القلب، ترتبط بعلاقة قوية مع الله عز وجل، فهي من بيت صالح معروف عنه التدين والخلق الحميد. طلبها ابن عمدة بلدنا خطيبةً لابنه، إلا أن والدها – رحمه الله- فضّل أن تتزوج من عبد الجيد، لأنه كان يحب علي جويدة زوج ابنته الكبرى، ولم يشأ أن يرفض طلبه..

تم الزواج، واكتشفنا جميعًا أن الله – حقًّا- أسرارًا في مسألة التوفيق بين الزوجين، المتشابهين في الخلق، وفي الكثير من الصفات. كانت كريمة، لا تدع فرصة لعمل الخير إلا وسارعت إليه، وكان بيتها مفتوحًا لأقاربنا ولأهل قريتنا

«أبو رقبة»، فكان الطعام للأقارب والضيوف والعاملين متوفرًا طوال اليوم..

وقد تعودت أن تزور زوجتي أيام كنا نسكن في شقة العباسية كل يومين أو ثلاثة أيام، فكانت بعد أن تنهي جولتها في السوق، تأتي لبيتنا لتشرب الشاي مع أم إبراهيم – رحمهما الله- وكان أصغر أبنائي مدحت ومحيي الدين يظنان أنها خالتهما بالفعل، وذلك من شدة تفاهمها مع أمهما، وصفائهما ومودتهما، فضلًا عن وجود تشابه بينهما في الشكل..

أذكر أنهما كانتا سببًا في إصلاح موقف أغضب أخي عبد الجيد مني أثناء واحدة من رحلات العمرة التي قمنا بها معًا، وبدون أن أعرف أن أخي غضب من كلامي، سارعت الزوجتان الفاضلتان في حل المشكلة قبل أن تتفاقم، ودون أن ندري بسعيهما لذلك، فلولا أن قلبيهما كان يملؤهما الحب والرغبة في الإصلاح لكان العكس هو الذي حدث، ولزادت سعة الشقاق بيني وبين أخي.

لها قصة مثيرة مع القرآن الكريم، فقد أدى تعلقها بكتاب الله إلى تعلمها القراءة. كانت تأتي بشرائط تعليم التجويد للشيخ محمود خليل الحصري، وتظل تتابع كلمات القرآن بعينيها وهي تستمع بإنصات وتركيز للآيات التي تُتلى..

ظلت على هذا الحال لسنوات، حتى حفظت الكثير من سور القرآن، وبدأت تقرأ في المصحف بطلاقة..

كانت – رحمها الله- تحب أن يسود السلام في البيت، وإذا ما نشأت مشكلة بين ابنيها علي وصلاح مثلًا، تقول لهما بحنان: «يا بركة الأخين لو اتفقوا».

أيضًا، كانت تكثر من ترديد نفس هذا القول تأكيدًا على حسن العلاقة بيننا نحن الثلاثة.

لها موقف نادر يدل على إيمانها العميق، وعلى حكمتها – رحمة الله عليها- فقد أصيب جمال ابنها بورم في المخ، وكان أخي عبد الجيد متعلقًا بجمال بشكل كبير. وكنت أحبه أنا أيضًا، وأحب أن أراه كل يوم، وبعد أن علمنا بمرضه، زاد تعلقنا به..

وشاءت إرادة الله تعالى أن ينتقل جمال إلى الرفيق الأعلى في المستشفى بعد ٤٥ يومًا من الإقامة هناك، وهو ابن تسع سنوات.



كان عبد الجيد في الليلة السابقة قد عاد متأخرا من مصنع بنها، فلما استيقظ سأل زوجته أول ما فتح عينيه عن صحة ابنهما الحبيب، فقالت له إنه في أحسن حال، فاطمأن أخي وتناول فطوره..

بعد أن انتهى من الإفطار، قالت له: «مش لو واحد أعطاك حاجة علشان تشيلها عندك، وجه في يوم حب ياخدها، تديهاله ولا تعمل إيه؟!»، فقال لها وقد بدأ يتأكد أن الأمر يتعلق بابنه المريض: «أديها له طبعًا، إنا لله وإنا إليه راجعون..؟!»..

فطن أخي إلى ما حدث لجمال ابنه، قبل أن تقول له زوجته: «استعوض ربنا ف جمال..»..

توفاها الله عام ١٩٩١، أي قبل وفاة أخي عبد الجيد بأربع سنوات.

رحمها الله تعالى، وجعل مثواها الجنة..



## هـانـم.. زوجتـي

كانت «هانم عيد» في الثانية عشرة تقريبًا من عمرها حين كانت في زيارة لنا في بيتنا بـ «أبو رقبة».

كانت أمي تعد العدة لتطبخ لنا طعام يومنا. كانت تنوي أن تطبخ لنا شعرية، ففوجئنا بأبي يقول لها حين رأى هانم: «خلّي البت هانم مرات ابننا محمود تعمل هيّ الشعرية، علشان اشوفها بتعرف تطبخ ولّا لأ؟!».

ما الذي دفعه لهذا القول؟!

هل كانت فراسة حقيقية من أبي – رحمه الله- أم كانت وصية لنا؟ الله تعالى أعلم. لكني اعتبرت هذا القول من أبي الفاضل اختيارا لزوجتي، وأحب أن أشير هنا إلى حقيقة استمرت في عائلة «العربي» حتى اليوم، وهي ضرورة تقصّي سيرة الزوجات والأزواج الذين ينضمون للعائلة، فليست المسألة عندي مرتبطة بالمظاهر أو المال، وإنما الدين والأخلاق والأصل الطيب هي أهم المعايير التي أحكم بها على من ينضم للعائلة. والله الحمد كان معظم الأبناء والأحفاد يرضون بحكمي بعد أن آخذ

بالأسباب في السؤال والتقصّي، اللهم إلا بعض الحالات الاستثنائية، أظن – والله أعلم- أن أصحابها تمنوا بعدها لو كانوا قد استمعوا لنصيحتي..

كانت هانم وحيدة والديها (الحاج عيد، والحاجة محبوبة)، وكانت مدللة، ولكن ذلك لم يجعلها مغرورة أو متعالية، على العكس كانت متواضعة. وكانت أخلاقها مثار إعجاب أهل القرية.

كان قلبها كبيرًا، تحب أن ترى كل من حولها سعيدًا، وتكره أن ترى أي إنسان يتألم لأي سبب.

ما زالت ذكراها عطرة في القرية حتى اليوم، فقد كانت تحاول دومًا أن تمد يد المساعدة للصغير والكبير في «أبو رقبة»، خاصة لمن يواجه مشكلة أو ضائقة، وكانت تحب مساعدة من يقبل على الزواج من الشباب.

تزوجت هانم سنة ١٩٥٠، وكان عمري وقتها ثماني عشرة سنة، وكانت هي في الخامسة عشرة من عمرها، وظللنا تقريبًا أربع سنوات في بيتنا بالقرية، قبل أن ننتقل للعيش في القاهرة.

اعتاد كل أب وكل أم أن يتوجها لابنتهما قبل زفافها بنصائح كثيرة، غالبها أن تحفظ زوجها في عينيها إن استطاعت، وألا تغضبه لأي سبب، وكذا لا تغضب أحدًا من والديه، لأن حبها واحترامها لوالديه، من احترامها وتقديرها لزوجها..

كان والدا العروس يأمرانها ألا تطلب من زوجها ما لا يطيق من الطلبات، وأن تكون له كالأم والأخت والإبنة، فضلا عن الزوجة، لا تزال أصداء نصائح الأمهات في «أبو رقبة» لبناتهنّ تتردد في أسماعي، فأحنّ إلى تلك الأيام الطيبة المباركة..

إنني آسف حقًّا على ما وصلت إليه الحياة الزوجية في بلادنا من تفكك لدى نسبة غير قليلة من الأسر المصرية، وما آل إليه قدسيتها من تدهور.. فقد أفزعني خبر عن نسبة حالات الطلاق في سنة من السنوات السابقة، بسبب التطلعات المادية المبالغ فيها، والبعد عن قيمنا الأصيلة التي تقدّس الحياة الزوجية، مما يتسبب في خراب بيوت، وتشريد أطفال أبرياء لا ذنب لهم، وضياع حقوق كثيرة..

❖❖❖



كانت الإجازة الرسمية لأغلب المحلات هي يوم الأحد، ولذلك كنت أنزل القرية مساء السبت، وأرجع إلى القاهرة فجر الإثنين مستقلًا القطار من محطة «الحلواصي»، والتي كانت من قريتنا تبعد تقريبًا نصف ساعة سيرًا على الأقدام، ثم يقطع القطار المسافة إلى القاهرة في حوالي ساعة وعشر دقائق.

حين جاءت هانم معي إلى القاهرة، في أول بيت سكنا فيه (في كفر الزُّغاري بالدراسة)، كنت قد تعلمت الكثير في السنوات الثماني التي قضيتها في القاهرة وحدي. كنت قد تعلمت في القاهرة أن أطبخ الطعام بإتقان، وكنت أغسل ملابسي. كما كنت قد تعلمت الكثير عن أحوال التجارة، وسمعت وقرأت كذلك الكثير عن أحوال السياسة، فقد كانت تلك الفترة غنية بتطورات عالمية هائلة، سياسيًا واقتصاديًا.

أما زوجتي فرغم أنها كانت قد جاءت معي للقاهرة مُحمّلة بخبرات كثيرة من الريف، ولكنها خبرات مرتبطة بأعمال البيت من طبخ وتنظيف وشئون الأبناء، وما إلى ذلك، ولكن بالنسبة لطريقة التعامل مع المدينة وأهلها، والتي لها طبيعة تخالف ما كنا عليه في القرية، فكانت كالمادة الخام التي تحتاج إلى من يُشكّلها..

ولقد طورت هانم ما علمته إياها مع قدومها إلى القاهرة، ومزجته مع خبراتها التي جاءت بها من الريف، والتي تعلمته من والدتها «محبوبة»، صاحبة الفضل في تعليم زوجتي كل شئون البيت، والتي فقدت بصرها وهي شابة، ولكن ذلك لم يمنعها من أداء كل ما عليها من واجبات..

كانت الحاجة محبوبة تقوم بصنع العجين بنفسها، وقد اشتهرت في «أبو رقبة» أنها أحسن من يصنع الفطير «المشلتت»..

أيضًا كانت – رغم ظروفها الخاصة- تحلب الجاموسة بنفسها، وتصنع الجبن، ولا يعجزها شيء عن القيام بكل شئون البيت كما تفعل كل النساء من حولها..!

ولأنها لم تُرزق بأولاد غير هانم - زوجتي- فقد كان حبها لها كبيرًا، وأيضًا كانت تفيض بالحب والحنان على كل من يحيطون بها من الصغار.

ولقد واظب زوجها عم عيد - رحمهما الله- على أن يصحبها لزيارتنا في

القاهرة، وهما يحملان ما لذ وطاب من خيرات الريف..

كانت الحاجة محبوبة كثيرة الصلاة والذكر، كغالب الفلاحات المصريات الأصيلات، وكانت تشيّعني كل صباح في تلك الأيام التي كانت تقضيها معنا بدعائها الذي كنت أحبه كثيرًا، وأتفاءل بسماعه في بداية يومي: «اللهم حبب فيك الرب والعبد والحصى في الأرض»، كانت تدعو لي كما كانت تفعل أمي تمامًا.

لقد كان أهم صفاتها كرهها لعقاب أي من أولادنا أمامها، فكانت تنهر هانم حين يستغيث أحد الصغار بها خوفًا من العقاب.

أذكر أني توعدت ابن أخي مجدي محمد العربي، أيام كان طالبًا في الإعدادية بعلقة ساخنة، حيث كنت قد طلبت من أخي محمد أن يترك لي أمر متابعته في دراسته، فأردت يومها أن أعاقبه بسبب إهماله في دراسته، فأسرع مجدي للاستنجاد بالحاجة محبوبة، وكانت تحبه لخفة ظله وعطفه عليها، فإذا بها تقسم عليّ ألا أضربه، وتهددني أنني لو ضربته فستترك البيت وتعود إلى بيتها في القرية (كنا في ذلك الوقت نعيش في شقة العباسية)، فلم أستطع أن أخالفها وأغضبها..

❖❖❖

### الشيخ «محمد عبد المنعم»

رأيت الشيخ «محمد» لأول مرة في بيتنا، وأنا صغير للغاية.

سمعته يتلو آيات من الذكر الحكيم، قبل أن ألتحق بكتَّابه، فانبهرت بقراءته الجميلة لكتاب الله..

التحقت بكتَّابه، حين كان عمري ثلاث سنوات ونصفًا تقريبًا.

ما كان يتخلف طفل من أبناء قرية «أبو رقبة» عن الالتحاق بذلك الكتاب..

من يرى الشيخ «محمد» كان لابد أن يشعر - لأول وهلة- بهيبته، فرغم تواضع ظروفه المادية، إلا أن نظافة ملابسه مع نورانية وجهه ووقار طلعته، كان كل ذلك يزيده مهابة في أعين الناس..



لم يكن يتقاضى مالًا على تعليمه القرآن لأبناء القرية وبناتها، بل كان أولياء الأمور يدفعون إليه في وقت حصاد القمح والأرز والذرة ما تجود به أنفسهم، وكان يرضى بذلك تمامًا..! لم يكن هذا هو وضع مُحفّظ القرآن في القرية وحده، بل كان ذلك هو الوضع العام لأغلب من يقدمون الخدمات الهامة في قريتنا، فقد كان الحلاق ومفتش الصحة وغيرهما يتقاضيان – أيضًا- الأجر قمحاً أو ذرة، لكنَّ مفتش الصحة كان له راتب من الحكومة، أما الشيخ محمد وغيره فلا..

كنت أتوجه كل يوم في الصباح الباكر إلى هناك، فكنت أكتسب مع كل خطوة نحو الكتاب ثقة وشعورًا متجددًا بأني قد بلغت مبلغ الرجال، بينما لم أكن قد بلغت الرابعة بعد..!

كان أهم ما زاد من ثقتي بنفسي، وأبعدني عن الإحساس الطفولي التقليدي، ذاك اللوح المعدني (كان يُصنع من الصفيح) الذي كان عليّ أن أحمله مثل باقي الأولاد لنكتب عليه بقلم من البوص، كنا نسميه قلم «بسط»، نغمسه في الحبر ونكتب به الآيات الجديدة التي كنا نحفظها من الشيخ محمد.

في أيامي الأولى في الكُتاب بدأت أقرأ القرآن بصوتي – مختليًا بنفسي- كنت أحاول أن أحاكي طريقة الشيخ محمد عبد المنعم في التلاوة. فكرت في وسيلة تضاعف من جمال الصوت، وتعمل على تفخيمه، ليكون قريب الشبه من صوت الشيخ محمد، فوجدت ضالتي في ماسورة كبيرة، كنت آخذها وأضعها على فمي! وأبدأ التلاوة كما يفعل الشيخ محمد، فيأتي الصوت – في ظنّي ومسامعي- جميلًا قويًا..

❖❖❖

إنني حتى اليوم لا بد أن أقرأ مجموعة من السور المعيّنة من كتاب الله، وأنا في طريقي من البيت إلى مكتبي بالمصنع بقويسنا، وبعدها أدعو لوالديَّ ولأخي عبد الجيد ولزوجتي ولكل أقاربي وأصدقائي الذين انتقلوا إلى الرفيق الأعلى، وأقرأ لهم فاتحة الكتاب. لم أتخل يومًا – أبدًا- عن هذه العادة، التي أشعر أنها تعطيني قوة هائلة لأبدأ يومًا جديدًا من العمل..

لقد تعلمت من آيات القرآن الكريم الحلال والحرام، وهذا هو ما خلق عندي تصورًا واضحًا للمنهج المستقيم الذي سرت عليه طوال حياتي..

إن من يبحث عن منظومة القيم التي تحدد مساره، وتوجهه في تقاطعات الحياة، وطرقاتها المتشعبة، بعيدًا عن كتاب الله تعالى، قد يصيب نجاحًا، ولكنني واثق أن النجاح القوي المستمر، بل والأزلي غير المنقطع، حتى بعد الموت، يجب أن يستمد ركائزه من ذلك الكتاب العظيم المعجز.

إنه كلمة الله للبشر.. كلمة الله الخالدة لنا في السياسة.. وفي الاقتصاد.. وفي الإدارة.. وفي الأخلاق.. وفي كافة فروع العلوم.. إنه ذخيرتنا في الحياة لنعبر به الخط الفاصل بين الفشل والنجاح.. بين الهزل والجد.. بين العشوائية والتنظيم.. بين ما هو سلبي وكل ما هو إيجابي!

لقد كان عمل الشيخ محمد مع أطفال القرية يساوي عمل مؤسسة تعليمية كاملة، وكان الكثيرون من أهل «أبو رقبة» يقدّرون له ذلك الجهد..

رحم الله الشيخ محمد عبد المنعم، وجزاه عن عائلة «العربي» خير الجزاء.



## التعليم في «أبو رقبة»

تعلمت في المدرسة الابتدائية الوحيدة التي كانت موجودة في قريتنا، حتى الصف الرابع الابتدائي فقط، ثم رحلت إلى القاهرة لأعمل هناك، بسبب ظروفنا الاقتصادية. وبرغم ذلك فقد منّ الله علينا بأن جعلنا سببًا في تنمية ونهضة المؤسسات التعليمية في قرية «أبو رقبة». بعد ذلك بحوالي ٥٠ سنة، وتحديدا في عام ١٩٩٣، حين رأيت الأحوال المأساوية في المدرسة الابتدائية الوحيدة في «أبو رقبة»، والتي كانت عبارة عن بيت بالإيجار فيه ستة فصول فقط، وكانت تلك الفصول تتكدس بمن فيها من التلاميذ (أكثر من سبعين تلميذًا في الفصل الواحد!)، كان الكثيرون من الطلاب يجلسون على الأرض لعدم وجود مقاعد يجلسون عليها.

حكى لي - بلدياتي- د. محمد عبد الهادي أستاذ مساعد الشريعة والقانون بجامعة القاهرة أنه ذهب في نفس تلك الفترة لينقل ملف أخيه من الصف الخامس الابتدائي في تلك المدرسة إلى الفصل الأول الإعدادي في الأزهر. فوجئ بالمدرس يقف فوق إحدى «التُخَت» الأمامية وبيده عصا طويلة ليهدد بها الطلبة المساكين..!



كانت تلك المدرسة ذات الفصول القليلة مقامة في مبنى بالإيجار، يمتلكه واحد من أهالي «أبو رقبة»، ولقد اشتد بي الحزن حين سمعت ورأيت تلك الأحوال. ثم اتخذنا قرارًا - أنا وأخواي محمد وعبد الجيد- ببناء مدرسة ابتدائية وإعدادية وثانوية، وبالفعل نفذناها من ضمن خطط المشاركة المجتمعية لمجموعة «العربي»، وسلمناها لوزارة التربية والتعليم لإدارتها.

كانت هناك قطعة أرض يملكها جار لنا، وكانت مناسبة لإقامة المدارس الجديدة، ولكن صاحبها أصر على أن يبيع القيراط بـأكثر من ٣ آلاف جنيه، بينما كان هذا هو السعر الذي اشترينا به قِطعا أخرى أيامها...

التقيت به في مكتبي بالموسكي، وبعد أن انتهيت من كلامي عن سبب شرائنا للأرض، قال جارنا إنه يريد تلك الزيادة في السعر بسبب ابنه العاجز حيث يريد أن يدّخر له ثمنها للمستقبل، وهنا صحت فيه (وقد أردت أن أعطيه درسًا لا ينساه..): «لأ بقى! اتق الله يا ابني، إنت فاكر أبويا لما مات ساب لأمي إيه؟ نص جاموسة، وحمار.. صح؟! وأكيد تعرف إن الأرض اللي كان بيزرعها كانت إيجار؟ وما كناش نمتلك ولا قيراط!.. النهارده اديك شايف الملك اللي ربنا فتح بيه عليّ وعلى إخواتي وولادنا، مش بشطارتنا، دا فضل ربك.. ما تتدخلش في شؤونه يا ابني.. اتوكل على الله، وبعدين شوفه حيكرمك هو ازاي، سبحانه وتعالى».

وغادر المحل دون أن يبدو عليه أنه قد غيّر رأيه!. في اليوم التالي علمت أن أمه التي كانت سيدة قوية الشخصية، ولها كلمتها رغم أنها كانت قد طعنت في السن (فلقد كان ابنها هذا قد قارب الستين..) قالت له لمّا علمت برفضه لبيع الأرض بالسعر الذي أردته: «انت يا واد يا ناقص، ما بتبيعش الأرض لعمك الحاج محمود ليه؟! دا حايعمل عليها مدارس للبلد يا «وله»، تبيع له الأرض النهارده وإلا لا انا أمك ولا أعرفك..»..

لقد أسعدني إصرار هذه السيدة على الوقوف بجانب عمل خير سينتفع به كل أهل القرية، وهذا هو الطبيعي في أخلاق المصريين ذوي الأصل الطيب.

بنيْنا أولًا في مطلع عام ١٩٩٥ مدرسة «عمر بن الخطاب» الابتدائية، ثم مدرسة «أبو رقبة» الثانوية. ثم أقمنا ثلاثة معاهد أزهرية، ابتدائي وإعدادي وثانوي. وبعد

حين، أقمنا – بفضل الله- معهدًا آخر نموذجيًّا للغات ابتدائي وإعدادي وثانوي، والكل تابع الآن لإدارة الأزهر الشريف.

وعلى مساحة فدانين، بنينا أخيرًا معهدًا للقراءات للبنين والبنات، ثم أقمنا مكتب «العربي» لتحفيظ وتعليم القرآن الكريم، ويضم ٣٠ فصلًا دراسيًّا، ومكتبة عامة كبيرة. وقد تم جمع كل ذلك في مجمّع العربي الأزهري بأبو رقبة، والحمد الله رب العالمين.



## مغادرة «أبو رقبة»!

كانت أول مرة أغادر قريتنا في سفر طويل..

لا أنسى كيف ضمّني أبي، وكيف تمتم بالدعاء أن يوفقني الله في سعيي، فبرغم اعتراضه على فكرة سفري للعمل بالقاهرة لأول وهلة، حيث قال لعلي: «لا، سيب لي محمود، دا بيساعدني كتير يا علي!»، لكن أخي أقنعه أنني سأنجح في العمل بالقاهرة، خاصة بعد تجربتي في بيع ألعاب العيد، واقتنع أبي في النهاية. كانت أمي قد أعدت لي «سَبَت» به بعض خيرات الريف، وأذكر دعاءها لي وهي تبكي، بينما راح أبي يهدئ من روعها، ويؤكد لها أن الله تعالى سيحفظني بالدعاء، وليس بالبكاء. وكذلك أخذ علي يطمئنها أنه سيرعاني، ويهتم بكل شئوني في القاهرة..

إن من جميل أقدار الله عزَّ وجلَّ أن كتب لي أن أعيش هناك – في أبو رقبة- تلك السنوات الأولى من العمر التي تصبغ شخصية الإنسان بالصبغة التي تستمر معه العمر كله..

إنني مدين الله عز وجل أولًا وأخيرًا ، لكتابه العزيز، ثم لأمي وأبي، ثم لهذه القرية ولأهلها الطيبين، فهناك تعلمت، وهناك تنسمت نسائم العلم والحرية والكرامة، فيها تلقيت أعظم العلوم على الإطلاق، كتاب الله تعالى..



وبدأت رحلتي الطويلة إلى القاهرة، تلك المدينة الكبيرة التي كنا نسمع عنها قصصًا خيالية وأسطورية، كأنها قصص «ألف ليلة وليلة»..



مسار يومي كنت أقطعه من بيتنا في أبو رقبة إلى الحقل لأوصل لأبي – **رحمه الله** – طعامه



والدتي الحاجة هانم



أخي من الأم الحاج أحمد جويدة مع أخي عبد الجيد و
أول حفيدة له . . مروة الشيتاني



الحاج محمد العربي والشيخ عبد الرازق عبد المنعم يوزعان جوائز لحفظة القرآن الكريم في قرية أبو رقبة .



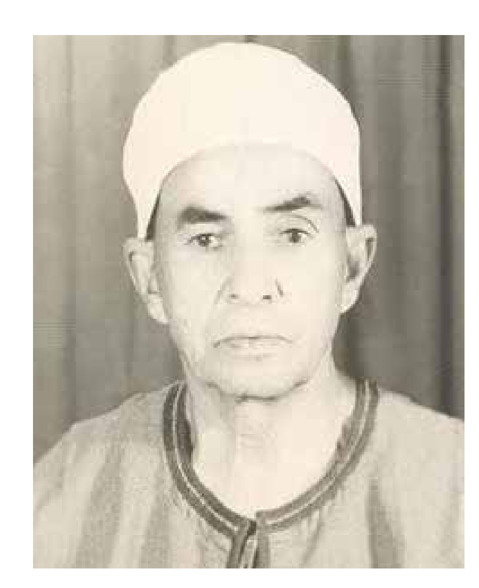
زوجاتنا الثلاثة



الحاج عبد الجيد . . الفنان ، هاوي التصوير . . في اليابان



تكريم المتفوقين من طلبة مدارس أبورقبة .



الشيخ محمد عبد المنعم الذي حفظني القرآن الكريم



مع فضيلة الشيخ محمد سيد طنطاوي رحمه الله و اللواء عثمان شاهين رحمه الله ، في افتتاح مجمع العربي التعليمي بقرية أبو رقبة



مجمع العربي التعليمي بقرية أبو رقبة



داخل أحد الفصول الدراسية بأبو رقبة

## الباب الثاني



## القاهرة.. لأول مرة

كانت تلك هي المرة الأولى التي أرى فيها القاهرة، أو «مصر» كما كنا نسميها في تلك الأيام..

كنت في طفولتي قبل أن أرحل من القرية متعودًا على رؤية القطار الذي يقطع المسافات بين المراكز والقرى، حاملًا المئات من المسافرين بما معهم من أمتعة ثقال. كنت أستقله أحيانًا مع الوالد – رحمه الله- لمحطة واحدة، من محطة «الحِلْواصي» إلى محطة «أشمون»، لنشتري بعض احتياجات المنزل من السوق، هناك في مركز أشمون. أما في القاهرة، فلأول مرة أرى هذا العدد من السيارات الملاكي والأجرة، ولأول مرة أرى.. الترام.. ذاك الوحش الصغير – بالمقارنة بالقطار- يخترق طريقه على قضبان طويلة، من حولها بشر يروحون ويجيئون، يقفزون صاعدين إليه ونازلين.

كان سعر تذكرة الترام أربعة مليمات (الجنيه – لمن لا يعرف من الشباب - يساوي مائة قرش، والقرش فيه عشرة مليمات)، يمكن للراكب أن يتنقل بها من الدراسة للعتبة مثلًا، ثم ينتقل لترام آخر يصل به إلى شارع الهرم، بنفس التذكرة..!

أما الأتوبيس الذي ينقل الناس في مختلف أنحاء القاهرة، فكان هو الوسيلة الأسرع للانتقال بين أحياء العاصمة حينئذ. وكانت هناك وسيلة نقل أخرى تسمى «السوارس»، عبارة عن سيارة يجرها الخيل، كان لها خط من سيدنا الحسين إلى القلعة، عن طريق الغورية وباب الوزير.. وخط آخر من الحسين إلى السيدة زينب..

كانت تذكرة السوارس بنكلة (أي مليمين)..

برغم اختلاف شكل الحياة تمامًا في القاهرة عنها في الريف، وبرغم الإيقاع السريع للغاية - بالمقارنة بالقرية-، إلا أنني لم أشعر قط أني قد تغيّرت من



الداخل، أو تأثرت سلبًا بحياتي الجديدة. وهذا هو نفس شعوري اليوم -بالمقارنة بتلك الأيام، فبرغم سرعة الإيقاع بشكل متزايد خاصة مع تنامي العمل واتساع مجالاته، ورغم سيطرة وسائل الاتصال الحديثة بصورة مرهقة للأعصاب، إلا أنني لا أزال أحاول الحفاظ على إيقاعي الهادىء كما هو، والحمد الله الذي أعانني على هذا على مدار سنوات طويلة.

في القاهرة عايشت صورا ومشاهدا مختلفة تماما عمّا كنت أعايشه في القرية، إلا أني بقيت على نفس طباعي، كما هي. ذات يوم، كنت خارجًا من مسجد الحسين بعد صلاة الفجر، رأيت رجلًا يبيع اللبن، يحمله في فنطاسين على دراجة. أثناء بيعه لأحد الزبائن، سقط منه قليل من اللبن على الأرض، ثم تركه وسار لحال سبيله دون أن يهتم بمسحه. لم أتحمل منظر اللبن الأبيض الذي أريق على الأرض، ولم تطاوعني نفسي أن أتركه لتدوس عليه أحذية المارة، فأخرجت منديلي القماش الذي كنت أحتفظ به دائمًا (ككل مصري تقريبًا في ذلك الوقت)، ورحت أمسح به اللبن من فوق الأرض، وسط تعجّب المارة..

كان توقير نعمة الله، والحفاظ عليها، وكذلك عدم الإسراف والتبذير، من المبادئ الأساسية التي تعلمناها في القرية. لقد تعلمت من القريــة ألا يفيض مني أي طعام فيكون مصيره إلى القمامة، فالطعام يجب أن يكون على قدر الحاجة فقط.. من المستحيل – حتى اليوم- أن ألقي لقمة خبز أو بقايا طعام في سلة المُهملات، لأني أفكر فيمن لا يجد لقمة تسد رمقه هنا وهناك..

وتعلمت أيضًا ألا آكل رغيفين إن كان واحد فقط يسد رمقي..

أيضًا، كنا في الريف قد تعلمنا أن نجمع «فتافيت» الطعام من فوق المائدة بعد انتهائنا من الوجبات، ويتطوع واحد منا ليأكلها، حتى لا تُرمى في القمامة، وهكذا كان سلوكي في القاهرة أيضًا. لا أحب أن أرى من يترك بعض حبات من الأرز في طبقه، هكذا علمتُ أبناء العائلة ومن بعدهم أحفادنا، حتى يرى الله منا توقيرًا لنعمه علينا..

ولا أنسى بعض المظاهر القليلة التي رأيتها في القاهرة فذكَّرتني بقريتنا. مثلا، كان من المعتاد أن ترى شخصًا يرتدي ملابس أهل الريف يمشي وأمامه قطيع

من الماعز، فإذا أراد أحدهم أن يشتري منه لبنًا أعطاه وعاء ليحلب له فيه مباشرة بثمنٍ قليل. كان أكثر من يقبل على لبن الماعز الأمهات اللاتي يرضعن، ويعانين ضعفًا عامًّا، فلبن الماعز – كما هو معروف- فيه الكثير من مكونات لبن الأم..

بالطبع شد انتباهي ما امتلأت به شوارع وسط المدينة من دور العرض السينمائي، وكذلك المسارح والتي كان على رأسها مسرح نجيب الريحاني وعلي الكسار..

أذكر أني دخلت فيلمًا سينمائيًا – لأول مرة- للممثل الكوميدي نجيب الريحاني (كان فيلم «لعبة الست»)، ومن الأفلام التي دخلتها مع أولادي في السينما وأعجبتني كثيرًا، فيلم «رد قلبي» بطولة شكري سرحان ومريم فخر الدين وحسين رياض. كان دخول السينما في ذلك الوقت هو أكثر ما يدخل علينا السرور ويشعرنا بالتسلية والمرح، ويكسر روتين الحياة أكثر من أي وسيلة ترفيهية أخرى..

❖❖❖

## الحـرب الثـانيـة..

قدّر الله تعالى أن تكون نفس السنة التي قدمت فيها إلى القاهرة – ١٩٤٢ - هي ذاتها التي دارت فيها أهم معارك الحرب العالمية الثانية بالقرب من الإسكندرية..

كان ذلك في «العلمين»، تلك المعركة الفاصلة، التي اندلعت يوم السبت الموافق ٢٤ أكتوبر من عام ١٩٤٢، والتي تُعدّ من أهم المعارك التي اشتعلت بين القوات الألمانية والإيطالية – من جهة - بقيادة «روميل»، وبين القوات البريطانية والحلفاء بقيادة «مونتجمري».

أثناء تلك المعركة، كانت طوابير الخبز تمتد طويلًا في أنحاء القاهرة بسبب الأزمة الاقتصادية التي عمَّت مصر كلها. كانت معظم إمكانات البلد قد توجهت – بأمر المحتل الغاصب- لصالح القوات الإنجليزية في الحرب الدائرة في العلمين، برغم أن المصريين لم يكن لهم من وراء هذه الحرب الرهيبة لا ناقة ولا جمل.

كان الوقوف في الطابور للحصول على الخبز مرهقًا للغاية، وكان الناس يُضيعون فيه الكثير من أوقاتهم. في إحدى المرات، كنت جائعًا للغاية، فوجدت



طابور الخبز طويلًا. قلت أتحمل وأصبر، فوقفت في الطابور، ولكن بمجرد أن وقعت عيناي على منظر الناس حين بدءوا يتقاتلون للحصول على الخبز، قررت العودة إلى المنزل. أحسست أن كرامتي لا تسمح بالبقاء في مثل ذلك المكان، وفضلت ليلتها أن أنام بدون عشاء..!

أتذكر مرة - في عام ١٩٤٢ - أنني كنت جالسًا في مُصلى يقع فوق جراج مملوء بالسيارات في وسط القاهرة، كنت أنتظر الصلاة وسقطت علينا إحدى القذائف، وأحدثت دويًّا مرعبًا. ظننت أنها نهايتي ونهاية كل من كانوا قريبين من ذلك الجراج. ولكن كانت لأقدار الله تصاريف أخرى..

اخترقت القذيفة سقف المصلى، ثم اخترقت أرضيته، ثم سقف الجراج، ثم اخترقت إحدى السيارات، حتى استقرت أسفل أرضية الجراج، والحمد الله الذي سلّم، فمع كل هذه الصدمات والاختراقات، لم تنفجر القذيفة..!

لقد تعلمت وأيقنت بعد ذلك الموقف أن للموت وقتًا محددًا لا يتأخر ثانية ولا يتقدم أخرى، ومهما حاصرت الأخطار العبد من كل جانب، فإن لم تكن ساعته التي كتبها الله نهايةً لأجله في الدنيا قد حانت، فلا يمكن لمخلوق أن يزحزحه ليقطع الخط الفاصل بين الحياة والموت أبدا.

في أثناء ذلك الوقت العصيب من تاريخ مصر، كانت هناك قنابل كاشفة تتساقط علينا باستمرار في القاهرة وضواحيها، تلك التي كانت تضيء أثناء سقوطها ليلًا، كأنها فوانيس. كانت الناس تفر منها هربًا؛ وبرغم أننا تأكدنا أن دورها كان فقط إضاءة ظلام الليل للقوات المحاربة، فإن احتمالات سقوط قنابل مدمرة شديدة التفجير بعدها كان كبيرًا. ولكنني كنت أشعر دوما بالأمان – والله الحمد- برغم الأخطار التي أصبحت تحيط بنا من كل مكان؛ لقد علمتني الحياة – وأحاديث الحبيب محمد- أن يكون ذكر الموت من حولي دافعا لي للحياة وللبذل فيها، طالما لم تحن ساعة الموت بعد..

كان الكثيرون من المصريين يتعاطفون مع الألمان، ليس حبًّا فيهم بقدر ما كان رفضًا للاحتلال الإنجليزي، وبسبب المعاناة من ذلك الاحتلال لسنوات طويلة. وهذا هو الذي دفع الرئيس السادات – رحمه الله- في تلك الأيام، حين كان ضابطا

صغيرا في الجيش، لمحاولة مساعدة الألمان في التجسس على القوات البريطانية داخل مصر أملًا في إنهاء الاحتلال الإنجليزي.

كانت نداءات مثل: «إلى الأمام يا روميل»، و«هايل هتلر»، قد انتشرت بين الناس في القاهرة، مخلوطة بروح الدعابة المعروفة عن المصريين، والتي كانت تؤصّلها الروايات المسرحية الهزلية في شارع عماد الدين، وكذلك الأفلام السينمائية..

ولكن انتهت كل أحلامنا بانتصار الإنجليز على صخرة معركة الدبابات الشهيرة بالعلمين، والتي أطاحت بحلم القوات الألمانية بالسيطرة على الإسكندرية ثم الوصول إلى القاهرة بوابة الشرق الأوسط. كان ذلك سببًا في حزن الكثيرين من المصريين، ولكن هناك طائفة أخرى من الشعب المصري كانوا يرتعدون من احتمال انتصار روميل في الصحراء الغربية، لذا بدأ معظمهم في ترك الإسكندرية ومصر، وبدءوا الهجرة نحو أرض فلسطين، وإلى أمريكا ودول أوروبا. إنهم يهود مصر، الذين عرفتهم عن قرب من خلال عملي في التجارة في سوق الموسكي، ومن المعروف أن التجارة في العالم كله، قد تبوأ اليهود فيها المراكز الأولى، وهكذا كانوا أيضًا في مصر، وقد بلغ تعدادهم في بداية الأربعينيات – حين قدمت إلى القاهرة- حوالي ٦٠ ألف يهودي مصري..

❖❖❖

كنت ألاحظ غطرسة الجنود الإنجليز، وهم يتحركون بثقة وتعالٍ في الملابس العسكرية الأنيقة التي كانوا يرتدونها..

كان شعور متناقض يخالطني حينئذ، الغضب والرغبة في طرد ذلك المحتل الغاصب من بلادي. مع شعور آخر، وهو الإعجاب بنظافة الجنود واحترامهم للنظام في كل خطواتهم..

كانوا أحيانًا يمرون على قريتنا «أبو رقبة» ليستعرضوا قوتهم، ولكن دون أن يصطادوا الحمام كما تعودوا قديمًا، فبعد ما حدث في «دنشواي» قبل مولدي بخمس وعشرين سنة تقريبًا، توقفوا عن صيد الحمام في قرى مصر تمامًا.

كنت قد سمعت من الكبار في «أبو رقبة» عن تلك الحادثة الشهيرة التي وقعت



في عام ١٩٠٦، في قرية «دنشواي»، التي تقع أيضًا في محافظة المنوفية. وقد بدأت وقائعها بسبب اصطياد بعض جنود الإنجليز للحمام، ثم كان ما كان من قتل لفلاحة بريئة احتجت على إصابة الحمام الذي تملكه، ثم حرق لحقول رجل قريب لتلك الفلاحة، فاشتعلت القرية غضبًا، فأطلق الإنجليز الأعيرة النارية على عدد من الفلاحين الذين خرجوا ليعلنوا عن غضبهم، فأصيب عدد منهم، فخرج المزيد من أهل القرية مع الغفر غاضبين، وطاردوا الجنود الإنجليز، الذين خافوا منهم وأسرعوا يفرّون في فزع..

أثناء تلك المطاردة، مات جندي إنجليزي بتأثير حرارة الشمس، فقامت الدنيا ولم تقعد على موته، ولم يلتفت أحد إلى موت الفلاحة المصرية، ولا إلى إصابة الفلاحين، ولا إلى حرق الحقول!!

ومن أجل القصاص لدم الجندي الإنجليزي، تم القبض على الكثيرين من أهالي «دنشواي»، وسيقوا لمحاكمة ظالمة، كان قضاتها – للأسف- مصريين، وحُكم بالإعدام على أربعة من الفلاحين، وبالسجن المؤبد على اثني عشر آخرين، وتم جلد عشرات آخرين أمام الناس ليكونوا عبرة لباقي الشعب..!!

كانت هناك شخصيات وطنية جديرة بالاحترام، من أهمها ذلك الزعيم صاحب المواقف السياسية العظيمة، الزعيم «مصطفى كامل» - رحمه الله- والذي وقف في وجه الظلم الذي حدث أمام أعين العالم في حادثة دنشواي، ففضح ممارسات الإنجليز على صفحات جريدته «اللواء»، وسافر إلى دول غربية عديدة ليندد بممارسات الاحتلال الإنجليزي داخل الأراضي المصرية..

أنا لم أعايش الفترة التي ذاع فيها صيت مصطفى كامل في الآفاق، وإنما سمعت عنه وعن مواقفه الوطنية العظيمة. وقد تعلّقت بشخصية مصطفى النحاس، ولكن أهم الزعماء الذين أحببتهم، وأعجبني أداؤه السياسي المرتكز على قاعدة راسخة من الإيمان، واختلطت لديه الحكمة العميقة بالدهاء البالغ، فهو الزعيم الراحل أنور السادات. لقد كان لذلك الرجل العظيم دور كبير في إنقاذ مصر من اليأس والإحباط الشديد، خاصة بعد هزيمة ٦٧.



**العمل في القاهرة..**

كان أخي علي يعمل في محل أقمشة «عبد العزيز الديب» بالموسكي، مع أخي محمد..

كان الموسكي أيامها ولعقود متوالية هو الحي التجاري الأشهر في مصر كلها، ومعه المناطق التجارية: بين الصورين، والأزهر، والغورية، والنحّاسين. كان التجار يأتون إلى تلك المناطق من كل مكان في محافظات مصر، ليشتروا ما يحتاجونه من بضاعة وسلع.

جاء لي أخي علي بعمل في مصنع عطور بالموسكي كان صاحبه صديقًا له.

لم يكن مصنعًا للعطور في حقيقة الأمر، بل كان عبارة عن ورشة في محل صغير بالموسكي (ما زال موقعه موجودًا حتى اليوم)، يمتلكه الحاج «عبد الفتاح البلبيسي»، وكان عملي لا يتعدى إغلاق الزجاجات «بالفِلة» بعد تعبئتها، ثم بالغطاء الأساسي، ثم إلصاق «تيكت» الماركة المسجلة.

لم أتحمل هذا العمل لأكثر من شهر، وطلبت من علي البحث لي عن عمل غيره..

سألني أخي عن السبب، قلت إنني جئت للقاهرة لأعمل في البيع والشراء.. أريد أن أتعامل مع الناس وأعمل في التجارة.. «أنا ماجيتش أقفل القزايز بالفِلّة يا علي!»..

ضحك أخي علي – رحمه الله- ووعدني بمساعدتي في البحث عن عمل فيه بيع وشراء..

بطبيعة الحال، كان هذا الأمر غريبًا ومفاجئًا لأخي، أن يصدر من طفل عمره لم يتجاوز عشر سنوات، ولكنها الفطرة التي فطرني الله عليها: عشق البيع والشراء، وارتباط عقلي ووجداني بالتجارة.

أحمد الله تعالى أن أخي علي لم يقابل رغبتي تلك بعصبية أو سخرية، بل اقتنع بوجهة نظري، فكانت استجابته تلك سببا مباشرا في نجاح «الحكاية»..

❖❖❖



بعد أيام، جاء لي أخي بعمل آخر في محل في شارع «أم الغلام» خلف مسجد «سيدنا الحسين»، كان يواجه باب مسجد «أم الغلام» الصغير (ما زال ذلك المحل كائنًا في مكانه حتى اليوم، ولكنه أصبح محلاً لبيع الدواجن..!).

وبرغم صغر حجمه، فقد كان مليئًا بالخردوات والأدوات المكتبية ولعب الأطفال الرخيصة والسجائر..

كان ذلك هو ما أريده تمامًا: أن أبيع وأشتري.

كان اسم صاحب المحل «عبد الرازق عفيفي»، ولكنه اشتهر باسم: عم رزق. كان تاجرا فطنا، إلا في مسألة واحدة..

من أول يوم عمل، علمني عم رزق – رحمه الله- أهم درس أثر في حياتي التجارية كلها: أفضل شيء في التجارة أن تكسب قليلًا، وتبيع كثيرًا..

كانت أرباح المحل – برغم صغره- وفيرة، وكان عم رزق يملأ المحل بالبضاعة التي تتناقص أولًا بأول. لقد أسعدني ذلك، وشعرت بالارتياح للعمل مع مثل ذلك التاجر الناجح..

كانت الحياة رخيصة أيامها، كنا نبيع العشر سجائر بقرش صاغ واحد..

كان عم رزق يكتفي بأن يضيف ٢ ٪ على سعر الأصناف، بينما جيراننا يبيعون بهامش ربح ٥ ٪، أو أحيانًا ١٠ ٪، فكان فارق السعر بين ما لدينا من بضاعة ومالدى الآخرين من نفس الأصناف، كانت تتسبب في إقبال الناس على محلنا.

يحضرني الآن مثال على أسلوب عم رزق في البيع..

كنا نبيع الكراسة ٣٢ ورقة، التي كانت تُصنع من ورق «الأوزي» الياباني. كنا نشتريها من محلات الجملة بستة مليمات للكراسة. كانت أغلب المكتبات من حولنا تبيعها للمستهلك بقرش صاغ – ١٠ مليمات- أي بربح ٤٠ ٪، ولكن سياسة عم رزق جعلتنا نبيع الكراستين بـ ٣ «تعريفة» (كما ذكرت، التعريفة يساوي نصف قرش، أي خمسة مليمات)، فكان ثمن الكراسة ٧,٥ مليم.

كان الطلبة يأتون إلينا من أماكن بعيدة، لكي يوفروا «تعريفة» كاملة في الكراستين..

هذا مثال مما علمني إياه عم رزق من أسرار التجارة ذات رأس المال سريع دوران.

كان إقبال الناس كبيرًا على دكان عم رزق بسبب أسعاره، ولكن ذلك الإقبال كان يتأرجح بسبب العيب الوحيد في شخصية عم «رزق» كتاجر؛ لقد كان تعامله مع الزبائن خشنا وجافا معظم الوقت، فبدءوا يتسربون منه، حتى بدأتُ في العمل معه، فبدأت أعامل الناس بأسلوب مختلف تماما، تلك المعاملة المصبوغة بالحب والرفق، والاستماع إلى الزبائن بملء أذنيّ وبكامل وعيي؛ فأصبحت الحركة ضعف ما كانت عليه قبل تسلّمي للعمل..

لاحظ عم رزق تعلُّق الزبائن بي، ففرح بذلك، وفضل أن يترك لي المحل أغلب الوقت، وكله ثقة أن الأمور ستسير بأفضل مما يفعل.

استمر عملي مع عم «رزق» حوالي سبع سنوات، من عام ١٩٤٢ حتى عام ١٩٤٩.

بدأت العمل هناك بأجر ١٢٠ قرشًا في الشهر، وانتهيت بأجر ٣٢٠ قرشًا، وكان أجرًا لا بأس به أبدًا لصبي في مثل عمري..

لم تكن كل أيام عملي مع عم رزق على ما يرام، صحيح كان أغلبها جيدًا، ولكن لم تخلُ من صعوبات شديدة أحيانًا. كان أشدها – على الإطلاق- يوم تلقيت ثلاث صفعات متتالية على وجهي..!

في يوم من تلك الأيام طلب مني عم رزق أن أذهب لأشتري دستتي رباط حذاء من ماركة اسمها «عبد الوهاب» (!)، لاقتراب المعروض في المحل من النفاد..

ذهبت إلى محل الجملة، فأخبرني صاحبه أنه لا توجد ماركة «عبد الوهاب»، وقال إنه يوجد لديه صنف آخر أفضل وأرخص، فاشتريته ورجعت، بعد أن أكد لي أن عم رزق لن يغضب لأنه الأرخص، فلما رآني عم رزق قد أتيت له بماركة أخرى، صفعني على وجهي، وأمرني – غاضبًا- أن أقوم بإرجاع ما اشتريته، ولا آتي إلا برباط «عبد الوهاب»، ولما رجعت لصاحب محل الجملة لأعيد له الأربطة غضب هو الآخر، وقام بصفعي على وجهي، ورفض استعادة الأربطة وإعطائي ثمنها..!



في طريق عودتي لمحل عم رزق، كنت أسير مشتت الذهن تماما، لا أدري ماذا أفعل، وكيف أواجه غضبته المتوقعة، كنت أستعد لأتلقى منه الصفعة الثالثة، فلم أنتبه لآلة التنبيه الصادرة من عربة تاكسي كانت تسير بالقرب مني، يبدو أن سائقها نبهني كثيرًا، وبسبب ما كنت أعانيه من شعور بالظلم والقهر، وما كنت فيه من غوص في أفكاري ومخاوفي، لم أنتبه ولم أسمع، فنزل السائق من التاكسي وأسرع نحوي ليصفعني على وجهي لثالث مرة على التوالي، في يوم واحد..!

كان يومًا عصيبًا لم أصادف مثله في حياتي.. فكيف لطفل في حدود الثانية عشرة من عمره أن يتحمل كل هذا الضغط النفسي والألم الجسدي؟

للأسف كان – ولا يزال- التعامل مع الأطفال الذين يعملون في المحلات التجارية، أو في الورش الصناعية، يتسم بكثير من الغلظة والعنف، وما أبرئ نفسي، ففي بداية المشوار كنت أحيانًا أخرج عن شعوري إذا ما كرر العاملون نفس الأخطاء، ولكن مع الوقت تخلصت تمامًا من هذا والله الحمد.

كما أنني أحب هنا أن أذكر شيئًا هاما علمني إياه ربي تبارك وتعالى، وازدادت ثقتي في فعاليته بعد زياراتي المتكررة لمصانع توشيبا في اليابان وغيرها من دول شرق آسيا.. إنها «الشورى» مع فريق العمل.. الاستماع لآراء كل العاملين في قضية محددة، ثم الخروج - بعد الإنصات لكل الآراء- بالحل.. فحين تعرض لنا مشكلة أو تصادفنا أزمة يصعب علينا – في مجلس الإدارة- حلها، أجمع كل العاملين الذين تتداخل طبيعة عملهم مع تلك المشكلة، وأستمع إليهم.. أستمع لكل واحد، حتى ولو كان يتكلم بكلام غير موضوعي، وأتحمله حتى لو تحدث بصورة غير دبلوماسية، أو تفوّه بما قد يسيء لنا.. تعودت ألا أقاطع أحدا من العاملين في مثل تلك الاجتماعات؛ حتى لا يتخوف زملاؤه من الكلام فنخسر آراءً قد يكون فيها حل المشكلة.. في محليّ الموسكي، أو في مبنى السبع قاعات البحرية بعد حين، أو في مصنع بنها، أو مصنع قويسنا.. في كل موقع من تلك المواقع كان لنا مكان متّسَع نستطيع أن نجتمع فيه مع زملائنا العاملين لنستمع لآرائهم حول المشكلة المطروحة، فلا ينتهي الاجتماع حتى يكون الله تعالى قد فتح علينا بإيجاد حل حاسم للمشكلة، مهما بدت قبل هذا الاجتماع عسيرة معقدة..!

في تلك الليلة التي تلقيت فيها الصفعات الثلاث، لاحظ أخي علي حزني الشديد، كما أني رفضت تمامًا أن أتعشى معه كما كنا قد تعودنا، ولما حكيت له وأنا أبكي، طيَّب من خاطري، وذكّرني بضرورة الصبر حتى أنجح وأحقق أمل والديّ..

سيطر على تفكيري ليلتها صورتي في «أبو رقبة»، وكيف كنت محبوبًا في قريتنا، فالكل كان يبتسم لي، خاصة بعد أن حفظت كتاب الله كاملًا، ولكني هاهنا في القاهرة أهان بهذه الدرجة المؤسفة، ودون أسباب..

لكن كلام أخي علي، وإصراره أن آكل معه قد خففا من وطأة الحزن والغم اللذين أحاطا بي..

وبالفعل نسيت الأمر، ورجعت للعمل في صباح اليوم التالي، ولكني تعلمت من واقعة الصفعات تلك، أن أكون أكثر حذرًا في التعامل مع الناس، وأكثر دقة في طاعة الأوامر..

ومرت السنوات بسرعة، وكنت أتعلم كل يوم الكثير والكثير من فنون التجارة. وقد تزايدت أعداد زبائن المحل، وزادت ثقة عم رزق فيَّ، فكان أن أعطاني مفاتيح المحل لأفتحه وأغلقه بنفسي، وصار كل دوره هو متابعة حصيلة البيع، وإسداء بعض التوجيهات والنصائح..

❖❖❖

كان إيقاع العمل سريعًا في غالب أوقات اليوم..

كان ينبغي عليّ أحيانًا التوقف عن البيع لشراء ما ينقصنا من البضاعة، فكنت أغلق باب المحل بهمة، ثم أسرع بكل قوتي في اتجاه تاجر الجملة الذي سأشتري منه ما أريد، ومن ثمَّ أعود للمحل قبل أن يمر وقت طويل، وذلك حتى لا يشعر الزبائن بأن المحل قد أغلق..

كنت أشعر كأن الرياح تحملني وأنا أسرع ذهابًا وإيابًا.. كانت المسئولية وثقة عم رزق وحب عملي قد أكسبتني ثقة في النفس كبيرة..

كان العمل في محل العم «رزق» يستهلك كل وقتي وجهدي طوال أيام الأسبوع ما عدا يوم الأحد، والذي كنت أقضيه في القرية، فلم أعرف – تقريبا- معنى



الفراغ، وكان هذا حفظًا عظيمًا من الله لي خاصة في فترة المراهقة، التي مرت على خير، والله الحمد..

ثم كانت القاصمة التي جعلتني أتوقف عن العمل عند عم رزق..

كانت إحدى المناسبات الهامة، والتي يكون إقبال الزبائن على المحل فيها غير معتاد، بل هي أهم مناسبات السنة على الإطلاق بالنسبة لنا. إنه مولد سيدنا الحسين، الذي يوافق ليلة الأربعاء الأخيرة، من شهر جمادى الآخرة من كل سنة هجرية..

انتهت أصناف المعسّل والدخان من عندي في تلك الليلة. كان الطلب عليها شديدًا، حيث كان الدخان مرتبطًا بشكل وثيق بمظاهر الاحتفال بموالد «الأولياء» في تلك الفترة، في كل مدن مصر..

أغلقت المحل وأسرعت نحو مستودع الدخان، بنفس طريقتي التي كأني أسابق بها من يقود دراجة.. ولم يكن ذلك المستودع بعيدًا عن المحل، وسرعان ما جئت بكل ما نحتاجه في وقت قياسي، وفتحت أبواب المحل مرة أخرى..

ظللت أبيع في تلك الليلة حتى صباح اليوم التالي..

كنت أشعر بسعادة غامرة وأنا أرى البضاعة تتناقص بسرعة شديدة، والنقود في «الكرتونة» تزداد – تباعًا- بنفس السرعة..

كررت إغلاق المحل، وذهبت عدة مرات لشراء بضاعة. من حسن الحظ كان أكثر من محل جملة يفتح أبوابه طوال الليل في أيام ذلك المولد..

في اليوم التالي، لما وصل عم رزق في الظهيرة، سألني عن الوقت الذي فتحت فيه المحل في الصباح!، فأخبرته أني لم أغلقه ولم أنم، بل سهرت طوال الليل أشتغل حتى طلوع النهار، لأن الزبائن لم ينقطعوا عن الشراء.

سألني عم رزق وهو مسرور عن الحصيلة: كم؟! فأشرت إلى مكانها المعهود داخل الكرتونة، فأسرع ليحصيها، فإذا به أمام أكبر مفاجأة يمكن لمثله أن يجدها حينئذ. ووجدها قد تعدت الأربعين جنيهًا. كان هذا مبلغًا كبيرًا للغاية في تلك الأيام..!

توقعت أن يعطيني مكافأة محترمة، على الأقل عشرة قروش، مقابل الجهد الكبير الذي بذلته، ومقابل عدم نومي طوال الليل، ولكن إذا به يضع النقود كلها في جيبه، دون أن يعطيني منها أي شيء كمكافأة..!، ثم قال لي بصوت حنون عطوف: «طيب يا محمود، روح البيت ارتاح شويه، بالتأكيد انت محتاج تنام، لكنّ أرجوك ترجع على المغرب ابقى اروّح أنا كمان اتغدى».

عدت إلى البيت بقرار حاسم ألا أرجع لعم رزق، لا على المغرب، ولا في أي وقت آخر..

كنت مذهولًا لما حدث. ضاع مني الشعور بالإرهاق وعدم النوم، كان الحزن والشعور بالصدمة يستوليان عليّ تمامًا..

و.. لم أعد بالفعل إلى محل عم «رزق» من بعدها أبدًا. قررت أن أبحث عن عمل في محل جملة، فلقد مضت عليّ سبع سنوات في العمل في دكان صغير يعمل بالقطّاعي، وقد تعلّمت كل خبايا ذلك العمل، فحان الوقت لأتعلم أسرار البيع بالجملة. وكان قرارا قد ملأ كل تفكيري، وشعرت أنه لا قوة على وجه الأرض ستثنيني عن تنفيذه..!

وحقيقة أتعجب اليوم، حينما أتذكر كيف اتخذت مثل ذلك القرار الحاسم، وأنا في هذه السن الصغيرة. إن القدرة على اتخاذ القرار موهبة من الله عز وجل، ومَلَكة آتانيها سبحانه وتعالى من واسع فضله وفيض عطائه.. فله الحمد وله الشكر. وأرجو أن يهتم كل أبنائي من الشباب بهذه المسألة: دراسة الواقع جيدا، والإحاطة بقدراتك ورصدها جيدا، وفحص الفرص المتاحة بتدبّر، ثم اتخاذ القرار بوعي وثقة، بعد المشورة مع أهل الخبرة واستخارة رب العالمين.

كان أخي – علي- متعودًا أن يمرّ عليّ كل ليلة بعد انتهاء عمله لنعود إلى البيت معًا، وفي هذه الليلة فوجئ أني غير موجود بالمحل، واشتكاني له عم رزق (!): «تصدق يا علي، محمود روَّح يرتاح شويه، ومارجعش لحد دلوقتي، أنا ماتغديتش ومارَوّحتش من الصبح..!»..

جاء «علي» إلى البيت غاضبًا، وسألني عن سبب عدم ذهابي للمحل، فحكيت له ما حدث، فطيَّب خاطري وتعاطف معي..



سألني علي عما أنوي فعله، فقلت له: سأتركه، وسأبحث عن عمل في أي محل جملة..

سألني إن لم أجد ما أريد، فهل سأعود إلى البلد؟! فأجبته بثبات أنني وجدت نفسي في العمل بالقاهرة، ولن أعود للقرية إلا في الإجازات فقط، كما تعودت منذ غادرت «أبو رقبة».

ومع أول إجازة لعلي في القرية جاء بأخي الأصغر عبد الجيد ليعمل بدلًا مني في محل عم رزق، وهكذا تركنا نحن الثلاثة الأشقاء القرية، واجتمعنا للعمل في القاهرة..

ولكن، السؤال الذي راودني بعد سنوات طويلة من هذه الليلة التي تسببت في تركي العمل عند عم رزق: ماذا لو كان الرجل قد أعطاني حقي من حصيلة تلك الليلة، ولم أفكر وقتها في تركه؟

ماذا لو استمر عملي مع عم رزق في ذلك المحل الصغير لسنوات طويلة.. أفتح في الصباح الباكر، ثم أغلق، وأسرع لشراء البضاعة الناقصة، وأعود لأفتح ثانية.. وهكذا؟

رحمة الله عليك يا عم رزق، لقد أسديت إلـيّ معروفًا كبيرًا بذلك الفعل الذي أغضبني أيامها..

❖❖❖

### من «رزق».. إلى «النصـر»

بعد يومين أو ثلاثة من الجلوس في البيت بلا عمل، ذهبت إلى الحاج «عبد الفتاح أبو شليب» صاحب شركة «النصر» للخردوات ولعب الأطفال والأدوات المكتبية، الكائن في ١٨ شارع جوهر القائد (لا يزال موجودًا بنفس الاسم في الموسكي حتى الآن..)، ويديره حاليًا ابنه محمد أبو شليب،. والحاج عبد الفتاح أصله من مدينة طنطا، وكان واحدًا من تجار الجملة المحترمين ذوي الأخلاق الأصيلة، الذين كنت أشتري منهم بضاعة لمحل «رزق»..

كان الحاج عبد الفتاح حريصًا على ارتداء البدلة الكاملة، برابطة عنق أنيقة.. طوال الوقت!

قابلني ببشاشته وأناقته المعهودة، ثم فوجئ أني أعرض عليه أن أعمل معه..

كنت في السابعة عشرة من عمري، وقد أكسبتني الحياة في القاهرة لباقة في الحديث، وحسن اتصال مع الناس..

سألني: «بس حاتسيب عمك رزق ليه يا محمود؟!»..

أجبته بأن السبب الأساسي أني عملت لسبع سنوات في البيع القطاعي، وأريد الآن أن أعمل في محل جملة. لم أشأ أن أذكر له السبب الحقيقي لقراري، حتى لا أسيء إلى الرجل الذي كنت أرى أنه قد أحسن إليَّ بأكثر مما أساء إلي. كيف جاءت هذه الفكرة لي؟ كيف توصلت يومها لهذا المبدأ: ألا أسيء لمن أحسن إليَّ..؟! إنه توفيق الله عز وجل، والتأثر بآيات القرآن الكريم الدافعة للتعامل الخلق الحسن مع كل الناس. من المؤكد أن ثقة الحاج عبد الفتاح فيّ كانت ستقل كثيرا إذا ما وجد منّي انتقادا شديدا وعدم وفاء للرجل الذي كنت أعمل معه..

وافق الحاج عبد الفتاح – رحمه الله- وسألني عن الراتب الذي كنت أتقاضاه عند «رزق»، فقلت له: «تلاته جنيه وعشرين قرش»، فقال لي إنه سيعطيني نفس الراتب، وسيعمل لي زيادة عندما يرى مني اجتهادًا في العمل..

ظن الرجل أني سأفرح بذلك العرض، إلا أنني فاجأته بقولي: «لأ، أنا عاوز أربعة جنيه يا حاج!».

اندهش الرجل من ثقتي بنفسي، ومن تحديدي للراتب الذي أريده بدون تردد، ثم وافق بعد قليل من التفكير. وبفرحة كبيرة، وأمل في مستقبل أفضل بدأت مرحلة جديدة من حياتي في محل «النصر»..

وفي شركةِ «النصر» تعلمت أمورًا جديدة خاصة بتجارة الجملة، ما كان لي أن أحيط بها علماً وأنا في دكان عم رزق..

تعرفت على أشكال هامة من الإجراءات التي يلزم تاجر الجملة أن يحيط بها، مثل البيع بالأجل، وتحرير الشيكات والكمبيالات، وسائر المعاملات بين التجار، والتي تختلف تمامًا عن البيع القطاعي، لأنها علاقة مستمرة تحتاج إلى صبر كبير، وإلى تحديد البضاعة المناسبة للتاجر المناسب في الوقت المناسب، مما



يكسب التاجر الثقة في محل الجملة، فيصبح زبونًا دائمًا له..

كنت أقف في أحد جوانب المحل (كنا نسميه «ريون»)، وكان هناك عامل آخر معي في البيع، وكان هناك ثالث يعمل «قومسيونجي»، أي كمندوب مبيعات يعرض عينات من البضاعة في المحافظات المختلفة.

كنت أفضل العمل في البيع، ولم أسعَ يومًا للعمل كقومسيونجي أو مندوب..

استقرت حياتي كثيرًا في السنوات التي عملت فيها مع الحاج عبد الفتاح، الذي لابد أن أذكر له أنه كان مهذبًا في تعاملاته مع كل العاملين معه.. رحمه الله تعالى.

❖❖❖

كان العمل يأخذ كل وقتي منذ وطئت قدماي مدينة القاهرة. كنت أبذل جهدًا غير عادي سواء عند عم رزق، أو في محل النصر بعد ذلك..

وكانت هناك بعض الأشياء التي تخفف عني الشعور بالتعب والإرهاق، منها أغنيات «أم كلثوم»..

أذكر أني عشت سنين أنتظر الحفل الشهري الذي كانت تقدمه أم كلثوم، وكانت تنقله الإذاعة المصرية على الهواء مباشرة. كثيرًا ما تمنيت لو امتلكت ثمن التذكرة كي أراها وهي تغني على المسرح، ولكن ذلك لم يتيسر لي في تلك الفترة، فقد كان ثمن التذكرة حوالي عشرة جنيهات؛ بينما كان راتبي في أحسن حالاته، وبعد أن مرت عليّ سنوات طويلة كبائع في الموسكي: ٢٧ جنيهًا..!

أما أخي الأكبر محمد فقد حضر حفلات أم كلثوم عدة مرات، كان يشتري أرخص تذكرة في آخر الصالة، وذات مرة صادف أن صديقًا له كان يعمل بالمسرح الذي أقيم عليه الحفل، وأراد الصديق أن يكرم محمدًا، فما إن رأى أحد المشاهدين الأثرياء في الصفوف الأولى قد غادر الحفل قبل أن ينتهي، حتى أسرع إلى أخي وأخذه إلى المكان الخاوي حيث سعر التذكرة كان يصل إلى خمسين جنيهًا (كانت بمثابة ثروة أيامها..!)، وعاد محمد ليحكي لنا – بانبهار شديد- كيف كان وقع غناء أم كلثوم عليه وهو يراها عن قرب..

أما عن غالب شعب مصر، الذي كان يتابع حفلاتها من خلال أجهزة الراديو،

فقد كانت للكثيرين منهم طقوس خاصة يتبعونها أثناء تلك الحفلات الشهرية. كنا مثلًا نجتمـع في مقهى يسمّى مقهى «أم كلثوم» (وهو موجود حتى اليوم في التوفيقية بمنطقة وسط البلد)، كان به جهاز راديو ضخم، وما إن يبدأ مذيع الحفل في الإعلان عن أسماء العازفين وعن اسم الأغنية ومؤلف الكلمات والملحن، حتى يتم تقليل الأضواء في المقهى لأقل درجة، حتى نشعر كأننا في المسرح..

كنا نجلس وقتًا طويلًا حتى ينتهي الحفل، ولا ندفع سوى ثمن المشروبات فقط. كان ذلك المقهى بدورين، وكنت أفضل الجلوس في الطابق الثاني، حتى أشعر كأنني في البلكون في المسرح..!

كنت أستمع بإعجاب شديد لأغنيات: رق الحبيب.. وعودت عيني على رؤياك.. وأنا في انتظارك.. وغيرها من الأغنيات الرائعة التي ما كان لها مثيل – في رأيي- بين أغنيات ذلك العصر..

وسبحان الله، حين تيسرت وانفرجت الأمور المادية بعد ذلك، لم يعد الأمر يأخذ من اهتمامي تلك الدرجة التي كان عليها في شبابي المبكر، ولم يعد لدي وقت لحضور تلك الحفلات التي كنت أحلم يومًا ما بحضورها، فحين توفّرت المادة زادت الواجبات، وأصبح عملي يأخذ كل وقتي..

وعلى جانب آخر، كنت مهتمًّا في تلك الفترة بمطالعة الصحف التي تقع تحت يدي. كانت الصحافة قبل ثورة يوليو حرة بشكل كبير، وكنا نسعد بالانتقادات الشديدة التي كانت تمتلئ بها المقالات النارية الساخرة لكبار الصحفيين، وكذلك رسوم الكاريكاتير اللاذعة. تعلمت الكثير من شؤون الحياة، واسرار السياسة والاقتصاد، بسبب تلك الصحافة الحرة.

كانت الحياة في الأربعينيات والخمسينيات حتى منتصف الستينيات (قبل هزيمة يونيو ٦٧) تمثل العصر الذهبي في كل المجالات. قبل ثورة يوليو، كان هناك رواج تجاري كبير، وكانت ظروف مصر الاقتصادية في غاية القوة، حتى بلغت قيمة الجنيه المصري قيمة أعلى من الجنيه الذهب، فقد كان الجنيه الذهب يساوي حينئذ ٩٧,٥ قرش! وكانت قيمته أقل بقليل من الجنيه الإسترليني (تقريبًا بنفس الفارق عن الجنيه الذهب!)..



وبرغم أننا أقمنا صرح «العربي»، وعملنا ونجحنا في عصر الثورة وما بعدها، فإنني عشت قبلها، ولا أستطيع أن أتجنب الإدلاء بشهادتي بصدق على ما رأيته وعايشته.



## زواجــي..

حين طلبت من الحاج عبد الفتاح زيادة راتبي، كان السبب الأساسي هو رغبتي في إتمام الزواج من هانم، كما تنبأ لي أبي – رحمه الله-..

وبالفعل، تزوجت في شهر نوفمبر من عام ١٩٥٠، وقد شجعتني أمي – رحمها الله- كثيرًا على هذه الخطوة، وبرغم أن الفكرة كانت مختمرة في رأسي، فإن مساندة أمي الحبيبة كان لها أثر كبير في إقدامي بشجاعة أكثر..

فاجأتني أمي أثناء إحدى إجازاتي في القرية بقولها: «محمود، إنت كبرت ولازم تتجوز يا ابني! والحمد الله إن مرتّبك دلوقتي ممكن يفتح بيت». نفس هذه الفكرة كانت تراودني بإلحاح، ولكن من قبيل التأدب معها سألتها إن كان الأمر لا يزال مبكرًا؟ فأشارت إلى استقرار أخي محمد مع زوجته في البيت، وأكدت لي أني بالزواج سأركِّز أكثر في عملي، وسيوسع الله لي في الرزق..

سألتها عن العروس التي تفكر فيها. قالت لي: «طبعًا هانم بنت الحاج عيد، هو فيه غيرها؟! مش دي اللي ابوك – الله يرحمه- اختارها لك؟»، ثم ذكرتني بقصة «الشعرية»..!

ولم أتردد، توكلت على الله تعالى، وأتممنا الزواج..

قدمت مهرًا وشبكة، بلغت كلفتها كلها حوالي أربعين جنيهًا! الشبكة ثلاثة وعشرون جنيهًا، والمهر سبعة عشر جنيهًا.

بذلك المهر استطعنا شراء «عَفش» متواضع مناسب لظروفنا في تلك الأيام.

كان العَفش عبارة عن مرتبة ومخدتين وحصيرة وبعض الأواني النحاسية

والصندوق الخشبي المشغول بالنحاس، وكذلك صينية تتسع لست «قُلل» عليها أغطية ملونة متميزة من البلاستيك! لقد كان أول ظهور لغطيان القلل البلاستيكية في تلك الآونة، وكانت العائلات تعتبر تلك الأغطية الملونة من الأشياء الهامة للغاية في جهاز العروس..!

من حسن الحظ أن تلك الأغطية الملونة كانت من ضمن ما نبيعه – بالجملة- عند الحاج عبد الفتاح..

في ليلة الحنة، جئنا بالمطرب الشعبي «محمد الكحلاوي»، الذي كان شهيرًا أيامها (والذي تخصص بعد ذلك في مدح الرسول ﷺ). كان يغني في تلك الليلة بنفس طريقة المطرب «محمد طه»، حيث أخذ منه طريقته في الغناء الشعبي: «آيّ يايّ يايّ يا عيني..!».. ولكنه بعد ذلك تخصص في المديح النبوي فقط..

أقمنا الفرح في سرادق، بجوار شجرة توت ضخمة قريبة من بيتنا في «أبو رقبة». كانت ليلة جميلة، سعد فيها الأهل والجيران، وسهرنا فيها مع غناء «الكحلاوي» لقرب الفجر.

ولكن في الليلة التالية، ليلة الزفاف حدث أمر طارئ، كاد أن يفسد مشروع الزواج..

كانت تقاليد الزفاف في قريتنا أن تركب العروس حصانًا بعد أن يتم تزيينه، وتمضي به إلى العريس، وحين تصل إلى مكانه بين المدعوين، يقوم العريس بإنزالها (مظهرًا مدى قوته وثباته)، ثم يدخل بها إلى منزل الزوجية..

أثناء انتظاري للعروس لتأتي راكبة على الحصان، جاء أحد أفراد عائلتها (هو خالها الحاج شاكر) طالبًا توقيعي على ورقة لم أكن أعرف ما فيها، ولا عرفت عن أهميتها شيئًا..

قلت له: «إيه الورقة دي يا حاج شاكر؟!».. قال: «دي القايمة، قايمة مفروشات بيت الزوجية يا محمود..».

كان توقيعي على تلك القائمة أمرًا طبيعيًا، كضمان لحق الزوجة، ولم يكن هناك أي داعٍ لأن أرفض؛ خاصة أن كل الإجراءات قبل ذلك مرت بيسر، وأن ثقة كبيرة



كانت موجودة بين أفراد العائلتين، إلا أنني كنت عصبيًا في تلك الليلة بشكل استثنائي، وكان مزاجي حادًا بسبب الإرهاق وبسبب صغر سني، وخوفي من تلك المسئولية والحياة الجديدة..

المهم، رفضت التوقيع على القائمة. فقال لي خالها بعصبية: «إن ما وقعتش فمش حانسيب العروسة تركب الحصان»!. فصحت غاضبًا: «إن شا الله ما ركبت الحصان يا سيدي!»..

وكاد الفرح أن يتحول إلى شجار أو شيء آخر غير أن يكون حفلًا للزفاف! لولا أن قدر الله أن أرسل إلـيَّ أخي علي جويدة، الذي كنت أحترمه، فأخذ يهدئ من روعي ويؤكد لي عدم وجود أي مشكلة في التوقيع، حتى اقتنعت أخيرًا، فوقَّعت.

ومرت العاصفة بسلام، والله الحمد..



تم الزفاف في بيتنا بالقرية، وليلتها تذكرت أبي رحمه الله..

لم تفارقني صورة تفانيه في عمله، وفي خدمته لأسرته ولأرضه، ولكل من يطلب منه معروفًا. ولم تفارقني أيضًا صورته كزوج طيب صالح، يتقي الله في زوجته..

إنني أميل نحو الزواج المبكر للشباب، وأوقن أن له بركة كبيرة، وأرجو أن يكون هناك مشروع قومي ضخم يساعد الشباب الراغب في الزواج، حتى نتغلب على الظواهر الأخلاقية الدخيلة تمامًا على مجتمعنا المحافظ بطبيعته..

ولقد سعدت – مثلًا- حين أسرّ لي حفيدي يوسف ممدوح برغبته في الزواج من زميلة له في الجامعة الألمانية. ويوسف هو أصغر من تزوج من شباب الجيل الثالث في عائلة العربي، حيث كان عمره ٢١ سنة..

إن مسألة الزواج في عائلة «العربي» لها أهميتها القصوى، وقضية اختيار شريك العمر لأبناء العائلة من المسائل الحساسة لديّ، حتى اليوم، ولي فيها أسلوب خاص بي، الحمد الله أن أغلب شباب العائلة رضي به عن طيب خاطر (أو على الأقل، هذا ما كان يظهر عليهم..).

استقرت زوجتي هانم في بيتنا بالقرية أيام الزواج الأولى، وبعد أن عُدت للعمل بالقاهرة رجعت لبيت والدها، وكانت تأتي لتنتظرني في بيتنا مساء السبت، ونبقى معًا حتى فجر الإثنين، حيث أرجع لعملي في القاهرة.. سارت الأمور على مايرام في سنوات زواجنا الأولى.

رزقنا الله بأول مولود.. أسميناه على اسم أبي رحمه الله.. إبراهيم.. وأيضًا على اسم أول أبناء محمد شقيقي، والذي انتقل للرفيق الأعلى بعد أربعين يومًا من مولده.

كانت فرحتنا بإبراهيم كبيرة، وكان قدومه خيرًا وبركة، فقد رفع الحاج عبد الفتاح راتبي قبل ولادته بوقت قليل، ليصل إلى ستة جنيهات، وكان ذلك المبلغ جيدًا أيامها، فكان يكفينا والله الحمد، خاصة مع قدرات زوجتي على الاقتصاد والتوفير، وأيضًا مع رخص الحياة في الريف في تلك الآونة.

بعد سنتين رزقنا الله بابنتنا مُنى، وتوقعنا رزقًا أوسع مع قدومها، فمما يعتقده أهل ريف مصر أن مولد البنت يصحبه سعة في الرزق أكثر من الولد. ثم رُزقنا بفضل الله تعالى بممدوح، ومحمد، وماجدة، ومصطفى، ومنصور (توفاه الله قبل أن يتم عامًا)، ومدحت، وأخيرًا محيي الدين.

بعد أربع سنوات من الزواج – أي في عام ١٩٥٤ - جئت بزوجتي وابنينا إبراهيم ومنى إلى القاهرة، حيث عشنا في شقة صغيرة بكفر الزغاري، والتي أقمنا فيها حتى عام ١٩٦٦.

اعتدنا في هذه الفترة أن نسافر إلى القرية حينما تحمل «هانم» في طفل جديد، ويقترب موعد الولادة، وذلك لما كانت تلقاه في بيت والديها من رعاية وتغذية طيبة من خيرات الريف.

نظرًا لانشغالي الدائم في عملي الشاق المصحوب بالإرهاق والتوتر، فقد كانت المسئولية الخاصة بالتربية وإدارة شئون المنزل تقع على عاتق زوجتي بنسبة كبيرة. كانت مسئولية ضخمة بالفعل، ولكنها تحملتها بإصرار وأمانة وصبر. كانت كثيرًا ما تقوم بدور الأم والأب في آن واحد..



كانت تعمل من السابعة صباحًا حتى قرب منتصف الليل في كل يوم، لا تمل ولا تكل من العمل، ولا تشكو من التعب أو الإجهاد. ونظرًا لأسلوب حياتي القريب من العسكرية (سأقص فيما بعد تفاصيل تأثير الخدمة العسكرية على حياتي الخاصة)، فقد كنت أعتبرها بمثابة رئيس أركان البيت الحازم الناجح اليقظ، هذا بفرض أني كنت القائد الأعلى..

كانت حياتنا الأسرية في مجملها – والله الحمد- دافئة جميلة.. ومنظَّمة للغاية، برغم قلة الدخل ايامها..

كانت زوجتي تشعر بالسعادة الكبيرة وهي وسط أولادها، وكانت تحب أن تحكي لأولادنا عن أيامها في «أبو رقبة» قبل الزواج، وعن سبب تسميتها «هانم الحلاوة»، حيث كانت مُدللة في القرية، وكيف كانت في طفولتها سريعة البكاء، إذا ما أساء إليها أي شخص، مهما كانت إساءة بسيطة..

تعودنا بعد أن تزوج عدد من أبنائنا وبنتانا، وقبل أن ننتقل لنعيش في مكان واحد، أن يتناول الجميع طعام الغداء في بيتنا بالعباسية يوم الأحد، وكانت ابنتنا منى تسكن في نفس الشارع، فكانت تأتي من الصباح، ثم تلحق بها زوجات أبنائي، ليساعدن في إعداد الطعام، كان ذلك التجمّع يدخل السرور على قلبينا بدرجة كبيرة، حيث كنا نتذكر معًا سنوات مضت من الجهد والصبر والعمل..

أيضًا في رمضان، كانت هانم تحب أن نفطر معًا كلَّ يوم، إلا إذا كان هناك التزام عند أحدهم..

كان إذا مرض واحد من أهل القرية، وجاء للعلاج تعودُه في المستشفى، وترسل ابننا (ممدوح) ليتابع حالته ويسأل عنه بعد ذلك..

كان هذا حتى قبل أن يلتحق ممدوح بكلية الطب، ولذلك فقد أصبح بحكم تلك الزيارات المتكررة كالخبير في الأمور الصحية والعلاجية، ولما رأى رغبتي ورغبة عمّيه محمد وعبد الجيد، وكذلك رغبة أمه أن يكون واحد من الأبناء طبيبًا، سارع هو لتحقيق حلمنا، فالتحق بعد الثانوية بكلية الطب، ومنذ ذلك اليوم أصبح الدكتور ممدوح مسئولاً بشكل رسمي عن متابعة حالات كل الأقارب والمعارف الذين كانوا يأتون للعلاج في القاهرة..

إن تلك المتابعة المستمرة، أعطت لممدوح خبرات واسعة في الطب، وأكسبته رحمة ورفقًا بأي صاحب شكوى مرضية، واستثمر ممدوح ذلك في كل تعاملاته، سواء في مركز «العربي» الطبي بشبرا، أو في مستشفى«العربي» في أبو رقبة .

❖❖❖

منذ البداية، أرسيت فكرة التفويض في إدارة البيت (دون أن أدري وقتها المعنى الإداري لكلمة «تفويض»!)؛ فقد فوّضتها تمامًا في إدارة كل شئون البيت نظرًا لانشغالي الشديد في عملي، فما خذلتني ولا خذلت أولادنا مرة واحدة..

كانت أم إبراهيم تُرسي في أولادنا قيمًا فاضلة كثيرة، من أهمها: الرضا والصبر على الظروف مهما كانت صعبة.. وأيضًا .. شكر الله على نعمه التي لا تُحصى.

كانت ثقافة أو فكرة أن يحب أحد أولادنا هذا الطعام، ولا يحب ذاك، غير موجودة في بيتنا نهائيًا. فما دام الطعام حلالاً طيبا، فلا بد ولا مفرّ من أكله. كانت حازمة تمامًا مع الأولاد في هذه المسألة، وقد استفادوا جميعًا من هذه السياسة في تحمل أي ظروف نمرُّ بها، وحتى بعد أن فتح الله علينا أبواب الرزق، استفاد أولادنا من هذه المسألة، خاصة مع كثرة سفرهم وترحالهم في البلاد.

كانت تحب النظافة، وتعتبرها أحد مظاهر «الستر»، وكان هذا يشرح صدري، ويشعرني أن جهدي البالغ لا يذهب سُدى. كانت تعتني بالملابس وبمفارش الأسرّة كأننا في فندق!، برغم ضيق ذات اليد. كانت المساحات التي تشغلها القمصان – مثلًا- واحدة، وكذلك كل صنف من أصناف الملابس الأخرى، تجدها تأخذ نفس المساحة بشكل عجيب. كانت مهندمة في كل أمورها..

اعتادت على تنظيف البيت يوميًا، لا يمر يوم إلا وتمسح أرضيته، وكل أسبوع كانت تنظف الحوائط كلها بالماء والصابون، في الصباح الباكر من كل يوم جمعة كان لابد من تنظيف البيت كله. جميع الأولاد كانوا يشاركون في العمل، ثم الاستحمام. بعدها ينزل الأبناء بملابس نظيفة لصلاة الجمعة، ثم يعودون ليبدأ الجميع في تنفيذ الواجبات المدرسية..



كانت - بذكاء فطري- تجعل مني خط رجعة قويًا، وحائط صد في وجه أخطاء أبنائنا. كانت تخوّفهم بي عند المواقف العصيبة، وكان لأسلوبها هذا أثر كبير في عبور أبنائنا وبنتينا لمشوار الصبا والشباب على خير، والله الحمد والمنة. كانت هي السبب الأساسي في احترام وتوقير الأولاد كلهم لي، وهذا مما ينقص الكثيرات من أمهات اليوم: زرع توقير الأب في نفوس الأبناء والبنات.

زرعنا في الأولاد جميعًا مبدأ: أن وقت المذاكرة للمذاكرة الجادة، ووقت الأكل للأكل، حتى مواعيد الاستحمام كان لها وقت محدد في بيتنا.

لكن من الأشياء الغريبة التي فرضتها زوجتي – رحمها الله- على أبنائنا أنها ساوت في عمل البيت بين البنين والبنات، فمن المألوف في أغلب بيوت مصر أن البنات يساعدن الأم فقط، أما البنون فغالبًا ما يكون دورهم هو إما المذاكرة وإما اللعب! ولو ساعدوا في شئون البيت ففي أمور بسيطة لا يُحسب لها حساب، أما في بيتنا فقد كانت «أم إبراهيم» تساوي بين الأولاد جميعًا في العمل، كانت تقسم المهام: أنتَ تغسل الأطباق، وأنتِ تكنسين الأرض، وأنت تضبط المقاعد وتنظف المكان، وهكذا .. كان البيت يبدو دومًا كخلية نحل. أيضًا، كان وجود أمي معنا في البيت، خاصة بعد كبرها في السن يتطلب من يرعاها ويجلس معها طوال الوقت، فكانت تقوم بتلك المهمة هي أو منى في أوقات النهار، وفي الليل، فكانت ماجدة - وأحيانًا ممدوح- بسبب السهر في المذاكرة. كان كل ذلك يتم بتوجيهات صارمة منها..

منذ تزوجنا وهي تعتبر يوم الأحد كيوم العيد، حيث كنت أقضيه دائمًا في البيت، وذلك قبل أن تتسع أعمالنا، وأضطر إلى أن أعمل أيضًا يوم الأحد. كانت ميزانية باقي أيام الأسبوع في كفة، وميزانية يوم الأحد وحده في كفة أخرى..

في بداية حياتنا في القاهرة اتفقَت مع جارات لها على «جمعية» أسبوعية، تقبضها واحدة منهن مرة في الأسبوع، وكانت قد اختارت لنفسها يوم الأحد، وذلك حتى تساهم في شراء الطعام المميز، وكذلك الفاكهة، لذلك اليوم الذي أقضيه في البيت. كانت «الجمعية» هذه، هي المَخرج لنا من أي ضائقة مالية نخرج منها، كما كانت – ولا تزال- الكثير من الأسر المصرية تراها المَخْرج العملي للأزمات المالية ولعجز الميزانية..

لم يكن من ثقافة زوجتي أم إبراهيم أن تقترض من أحد أبدًا، أو أن تأخذ بضاعة «شكك» من بقال أو جزار، مهما مررنا بظروف قاسية (وهذا كان هو نفسه نهج بيتَي أخويّ محمد وعبد الجيد، في أيام العُسرة).. وكم مررنا بظروف مادية قاسية قبل أن نؤسس شركة «العربي».

أيضًا، لم نضطر أبدًا أن نشتري شيئًا بالتقسيط، فلكوننا ليس عندنا ثمن الشيء لم نكن نفكر فيه أبدًا، وهكذا تربَّى أولادنا، وهكذا نشأوا على قدر ما معنا من مال نضع ميزانيتنا، ولا نتعداها لأي سبب من الأسباب.

بعد أن أسسنا الشركة كنت أحيانًا أحتاج للنقود، ولا أعرف المكان الذي تخبئ فيه ما توفره من المصروف، وكنت أحب أن أمازحها، وأفاجئها بوصولي للمخبأ دون أن أسألها، فآخذ ابنتنا منى من يدها، وأهمس لها أن تدلني على المكان الجديد الذي تخفي فيه أمها النقود، فتدلني على المكان، مرة في جيب بدلة الجيش (التي احتفظت بها لسنوات طويلة كذكرى)، ومرة في مكان آخر..

كانت هانم - رحمها الله- تضحك حين تعلم أني قد نجحت في العثور على المكان السري..!

كانت تساعد في ميزانية البيت بتربية الطيور في عشة كنا قد أقمناها في بلكونة بيتنا في «كفر الزغاري» بالدراسة، وكانت لحظات جمع البيض الجديد من العشَّة من اللحظات الممتعة لأبنائنا حين كانوا صغارًا..

أيضًا، كانت تعجن لتصنع خبزًا في البيت، وترسله إلى الفرن القريب من بيتنا مع أحد الأبناء - إبراهيم أو ممدوح أو محمد- إلى الفرن بعد الفجر مباشرة، ومن ثم يحضره الفران إلى البيت بعد أن يتم تسويته، وكانت تضع ذلك الخبز فوق الدولاب، فلا نحتاج إلى شرائه جاهزًا من الفرن، وبالطبع كان خبزها أحسن طعمًا وأكثر فائدة صحية، وكذلك أقل تكلفة من مثيله في السوق، إن توفَّر له في السوق مثيل.

بعد أن بدأنا نعمل مع اليابانيين، وبدأت تكثر زياراتهم لنا في مصر، كنت أدعوهم في بيتنا بالعباسية، ثم في مصر الجديدة. سألها بعض اليابانيين حين سافرت معي إلى اليابان في بداية الثمانينيات، في المؤتمر السنوي لموزعي «توشيبا»: لماذا أنجبت كل هذا العدد من الأولاد (ستة بنين وبنتين)؟ فأجابت:



«أنا ماعنديش عيلة، ماليش إخوات، فربنا وهبني أولادي دول، علشان يكونوا هم اخواتي وعيلتي».

كانت - رحمها الله- تلجأ لأية وسائل توفير مبتكرة، فتجمّل بها البيت بأقل النفقات..

مثـلًا، كانت في سنوات زواجنا الأولى تستخدم أجزاء القماش الملونة الزائدة عن الحاجة، كما كانت تفعل الكثير من الأسر المصرية أيامها، فبدلًا من أن يكون مصيرها إلى القمامة، كانت تصنع منها سجاجيد جميلة مزركشة للأرض، لا تتكلف إلا قروشًا قليلة، فتغنينا بذلك عن شراء السجاد غالي الثمن..

وبمناسبة السجاد، أذكر موقفًا طريفًا بعد أن بدأنا في تصنيع المراوح في بنها في بداية الثمانينيات، كنا في شقة العباسية، اشترت زوجتي سجادة زرقاء جميلة بـ ١٠٠٠جنيه ، كانت سعيدة بها للغاية، وقد أبدينا جميعًا إعجابنا بها، ماعدا ابننا «محمد»، الذي قال لها في غيظ: «إيه يا ماما دا؟ دا إحنا لو رصّينا الألف جنيه جنب بعض، يكونوا أكبر من السجادة دي! مش دا إسراف؟».

كانت وجهة نظر محمد - كما علمته إياها- أن النقود تنفع أكثر حين تُستخدم في العمل وفي التجارة، ولكنه لم يفطن ساعتها إلى أنه حين يفتح الله أبواب الرزق، فمن ذا الذي يُحرم زينة الله التي أخرج لعباده؟! (محمد يشغل حاليًا منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة شركات ومصانع «العربي»)..

كان حظ زوجتي هانم من التعليم قليل جداً، ومع ذلك فقد كانت السبب الأساسي وراء تفوق أولادنا، والفضل الله تعالى أولًا وأخيرًا.

كانت توجه أبناءنا بإيجابية نحو العلم والدراسة بجدية: مثل: «أبوكو بيتعب قوي في الشغل، لازم تنجحوا علشان تساعدوه في شغله!».. ومرة تنادي: «تعالى يا ممدوح شوف لو مدحت محتاج حاجة في مذاكرته».. لا أستطيع أن أنكر اليوم وأنا أتابع إدارة أبنائنا للشركة فضلها في حثّهم على الاهتمام بالتعليم، وأيضًا من قبيل قول الحبيب محمد ﷺ : «مَن لَمْ يشكرِ النّاس، لم يشكرِ الله»..

كانت تجلس أمامهم طوال وقت مذاكرتهم حتى تطمئن أنهم قد أنهوا كل ما

عليهم من واجبات ومن مذاكرة. كانت تمسك لهم العصا، وهم يذاكرون على طاولة السفرة، فتوجههم للمزيد من البذل والاجتهاد من أجل النجاح بتفوق. وبرغم أن أولادنا كلهم يعرفون أنها لا تقرأ جيداً، فإن واحدًا منهم لم يكن ليجرؤ أن يتراخى عن إثبات أنه قد أنهى بالفعل ما عليه من الواجبات، ولا يتردد في إظهار صفحات ذلك الواجب أمامها..

كانت همتها العالية محددة ومتجهة نحو هدف واحد: أن تراهم ناجحين ومتفوقين. وبرغم انشغالي الشديد في العمل، سواء قبل أن أفتتح شركتي الخاصة مع أخويّ، أو قبل ذلك حينما كنت أهم موظف عند الحاج «عبد الفتاح ابو شليب»، فقد كنت أقوم بمساعدة زوجتي – رحمها الله- في شؤون البيت، خاصة تلك الشؤون المرتبطة بتربية أبنائنا، فكنت في الأوقات التي أتواجد فيها في البيت أتولى أمر «حمام» الصغار بدلا منها، وكانوا يفرحون لهذا كثيرا، وكنت أقوم بمراجعة دروسهم المدرسية، خاصة ما يحفظونه من القرآن الكريم، وكذلك تسميع جدول الضرب لهم، والذي كان بحكم عملي في التجارة أحفظه كاسمي أو أشد حفظا!، وكنت أحرص على تقديم الهدايا واللعب لهم كمكافآت لمن يتفوق في حفظه للقرآن، وفي إجاباته على أسئلتي. وقبل أن أنشغل في شركة «العربي»، كثيرا ما كنت أخرج معهم في نزهات جميلة أيام عطلة يوم الأحد، أو ندخل السينما معًا.

ولقد قدر الله عز وجل أن تكون ابنتنا الكبرى منى شبيهة بأمها في الكثير من صفاتها، خاصة في اعتنائها بي، وبمتابعتها لكل إخوتها ولأفراد عائلة «العربي»، وقلقها الدائم علينا. وكذلك في مستوى الطعام الذي تطهوه، نفس المذاق تقريبًا..

أما ابنتي ماجدة التي تعمل رئيس قسم النباتات في كلية العلوم – جامعة عين شمس ، فهي كذلك تتقاسم مع منى في إرث العديد من صفات والدتهما، ولكنها أكثر شبها بها من ناحية الشكل. وقد أنهت ماجدة رسالة الدكتوراه عام ١٩٩٥ عن وسائل تنمية وإكثار بعض الأشجار والنباتات الهامة كالمانجو والبرتقال وغيرها. وكأن توفيق الله تعالى لماجدة في ذلك النوع الجاد من الدراسة والخبرات الأكاديمية في الزرع والإنبات، كأنه يشير إلى ما كانت تقوم به أمها على أرض الواقع من تنمية وإكثار لزروع وثمار آدمية إنسانية! وبالإضافة لعملها في التدريس الجامعي فإنها تتقن الكثير مما كانت تتقنه أمها من أمور البيت..



لقد كان من فضل الله عليَّ أن رزقني بابنتيَّ منى وماجدة، لتكونا خير عوض عن فقد والدتهما رحمها الله..

لم تُغضب أمي إلا مرة واحدة، وهي المرة الوحيدة في حياتنا الطويلة التي كنت فيها عنيفًا معها؛ فقد كانت أمي تستخدم طقم أسنان مثل كثيرين ممن طعنوا في السن، وكانت أم إبراهيم تصاب بنوع من الغثيان إذا ما رأت ذلك الطقم، خاصة ساعة تناول الطعام..

وكانت زوجتي قد أسرَّت لأمي – رحمهما الله- بأنها عندما ترى تلك الأسنان البديلة عند الطعام تفقد الرغبة في تناوله، وطلبت منها ألا تظهره أمامها في هذا الوقت..

بعد فترة نسيت أمي ذلك الأمر بسبب كبر سنها، وأثناء الطعام أخرجت طاقم الأسنان ووضعته في كوب ماء، فأسرعت أم إبراهيم نحو الحمام لتتقيأ، ثم عادت لترفع صوتها على أمي وتذكرها بما اتفقتا عليه..!

شكت لي أمي عندما رجعت من عملي، فاندفعت ثائرًا غاضبًا نحو أم أولادي، أحذّرها من التعامل بتلك الطريقة مرة أخرى مع صاحبة الفضل الأول – بعد الله تعالى- في وجودي.

لم تتكبر، ولم تعاند، بل اتجهت مباشرة نحو أمي واعتذرت لها، ثم أكدت لي أنها لن تكرر مثل هذا الأمر ثانية..

أتذكر أن ابننا (ممدوح) الذي كان طفلًا في الثامنة تقريبًا من عمره حينذاك، غضب وبكى كثيرًا لذلك الموقف، فقد شعر أن أمه قد أهينت - أمامهم- بسبب خطأ غير مقصود منها. فلما رآه عمُّه محمد على هذه الحال من البكاء، وضح له أنني أريد أن أبث فيهم مفهوم بر الوالدين، وأنني كما أبرُّ أمي الآن وأخاف على شعورها لهذه الدرجة، فسيكون ذلك هو موقفهم منَّا حين يكبرون. ورغم التبرير المقنع لأخي، فإن (ممدوح) الصغير استمر يبكي، ثم صاح بحكمة مفاجئة جعلت عمه «محمد» يحتضنه وهو يبتسم: «طيب مش انتوا كلكو زعلتوا علشان أمكم، سيبوني بقى أنا كمان ازعل علشان خاطر أمي!»..

❖❖❖

## حســن ظـن بالله

كانت هانم دومًا متناغمة مع كل أقدار الله، لا تكره أي شيء قدَّره ربنا تبارك وتعالى لنا، بل تتعامل معه بهدوء وإيجابية. وقد ابتلينا في فترة من حياتنا باختلاف شديد في وجهات النظر مع ابننا مصطفى، الذي تزوج و سافر للعمل في أمريكا دون موافقتي، وابتعد عنا لسنوات، وكنت قد اتخذت موقفًا شديد العنف تجاه عدم طاعته لي في تلك الفترة، فكانت صابرة محتسبة، تكثر من الدعاء أن يردَّه الله إلينا وإلى صوابه، حتى منَّ الله تعالى علينا بعودته إلينا وإلى الشركة بعد أن اكتسب خبرات كبيرة، أفادت الشركة كثيرًا، والله الحمد والمنَّة.

لم تكن – رحمها الله- تخشى من الفقر، أو من نقصان ما عندها من رزق، بل كان حبها للخير مع يقينها أن الله سيعوّض ويضاعف، كان يزيدها ذلك إنفاقًا وبذلًا. كانت حسنة الظن بالله على كل الأحوال.

من الأشياء التي أسعدتها في السنوات الأخيرة من حياتها، انتقالنا جميعًا إلى عمارة مصر الجديدة. كانت لتلك العمارة فكرة استقرت في خاطري من زمن، وهي أن أجمع فيها عائلة «العربي» كلها، لتكون كالقرية الصغيرة التي تحتوينا في قلب العاصمة العملاقة. فكان لكل فرد من أفراد الجيل الأول والثاني فيها شقة (العمارة بها ٢١ شقة)، وكانت سببًا في نشأة أبناء الجيل الثالث متماسكين متحابين، لا يعرفون أصدقاء حميمين مثل أبناء العائلة ذاتها. وكما كانت بيوتنا الصغيرة في أيام السعي والكفاح تسع أقاربنا وأهل قريتنا، فكذلك كان بيتنا بعد أن أوسع الله علينا من فضله مفتوحا لكل أهل أبو رقبة، حيث كانوا يجدون في زوجتي أم إبراهيم قلبا حنونا، لا ينسى واجباته نحو أهل قريته، ويحب – بل ويعشق- خدمة هؤلاء الأهل في أي احتياجات قد تعرض لهم..

لم تكن تنام إلا بعد أن تتأكد أن كل أفراد الأسرة من أبنائنا وأحفادنا قد رجعوا إلى البيت، مهما تأخر أحدهم في الخارج، فمن المستحيل أن يعرف النوم طريقا إلى جفنها قبل أن تطمئن على الجميع. كذلك كانت تسعد بإحضار أجندة التليفون لتتصل بأقاربنا وأهلينا في القرية كل حين لتطمئن عليهم، وكانت زيارتها للقرية تدخل على قلبها السرور بشكل استثنائي. كانت تحب رُقية الصغار من



الأحفاد ومن أبناء أقاربنا، وكان لها رقية مميزة، كان العديد من أحفادنا يحبون أن يجلسوا بين يديها لتمسح على رؤوسهم وتذكر كلمات الرقية التي كانت تبدأ ب: «أولها بسم الله.. وتانيها بسم الله.. وتالتها بسم الله... ورابعها بسم الله.. وخامسها بسم الله.. وسادسها بسم الله.. وسابعها لا حول ولا قوة إلا بالله.. ».. إلى آخر الرقية، التي تعلمتها من والدتها «محبوبة»..

كانت تتقرب إلى الله أكثر في السنوات الأخيرة، وقد أسعدني ذلك كثيرًا، فكم يكون المرء موفقًا ورابحًا إن كانت خير أعماله هي خواتيمها. كانت تكثر من الدعاء: «يا رب، يا رب ما تبهدلنيش في آخر عمري!»، وكان ذلك بسبب رؤيتها آلامًا شديدة عاناها بعض الأقارب والمعارف في نهاية حياتهم.

كانت ترجو أن تموت دون أن تحتاج إلى أي إنسان يساعدها في قضاء حاجاتها الأساسية. وقد حدث – والحمد الله- أن استجاب لها المولى عز وجل، فلم تُهَن في مرضها، ولم يُطل عليها..

حتى كلامها مع الأولاد، والذي كان كثيرًا مايأخذ جانبًا مرحًا من ناحيتهم، حين كانت توصي بأن تُدفن في مقبرة بمفردها لا يشاركها فيها أحد، فقد حقق الله تعالى لها ما أرادت، حيث دُفنت في مقابر خاصة جديدة بدأنا في تشييدها في قريتنا قبل وفاتها بأسابيع، وكانت بالفعل هي أول من دُفن في تلك المقابر..

لقد بدأت رحلة مرضها يوم ٦ رمضان – الموافق ٦ سبتمبر- سنة ٢٠٠٩، فأدخلناها مستشفى «كليوباترا» القريبة من بيتنا بمصر الجديدة، وكانت رحلة عمرة رمضان قد حل موعدها، فسألتها إن كنت أذهب للعمرة أم أبقى معها؟ فحثتني على الذهاب لأداء العمرة كي ندعو لها. وبالفعل سافرنا، أنا وأخي محمد وابناي محمد ومدحت..

بعد أن سافرنا، بدأت تدخل في غيبوبة، وبمجرد أن وصلنا إلى المدينة المنوَّرة، تحديدًا في يوم ١٦ من شهر رمضان – ١٦ سبتمبر- من سنة ٢٠٠٩، اتصل بنا د.ممدوح الذي كان يلازمها مع منى، أخبرنا أنها دخلت في أطوار مشكلة مرضية معقدة، ثم اتصل ثانية في نفس اليوم ليخبرنا أنها قد انتقلت إلى رحمة الله تعالى ساعة أذان المغرب تمامًا.

كان لذلك الخبر وقعه الأليم الشديد علـيَّ وعلى الجميع، ولكن لرحمة الله بنا أن يأتينا ونحن بجوار جثمان خير البشر ﷺ، وكأنها كانت سلوى من الله تعالى لنا، فتلقينا الخبر بأنفس مؤمنة وقلوب صابرة محتسبة، وقررت ألا نغادر الأراضي المقدسة حتى ننتهي من أداء العمرة في اليوم التالي، لنعمل لها عمرة، ونكثر فيها من الدعاء لها بالرحمة والمغفرة.

وقد فوجئت بمئات من المصلين المصريين في الحرم النبوي ثم في الحرم المكي يفدون إلـيَّ ليعزوني في موتها. أناس طيبون لا أعرفهم، ولا يعرفونها! لا صلة بيننا إلا الإسلام والإيمان برب السماوات والأرض..

لقد بدا واضحًا جليًّا حب الأقارب والجيران وزملائنا في «العربي» لها، ففي ساعة الصلاة على جثمانها في مسجد «الرحمن الرحيم»، الذي كان قد افتتح رسميًّا قبل وفاتها بأسابيع قليلة، وبدا ذلك الحب والوفاء أكثر جلاءً ووضوحًا ساعة دفنها بقريتنا «أبو رقبة»، حيث خرج أغلب أهل القرية ليشيِّعوها معنا.

رحمها الله رحمة واسعة.






ترام القاهرة في الأربعينات



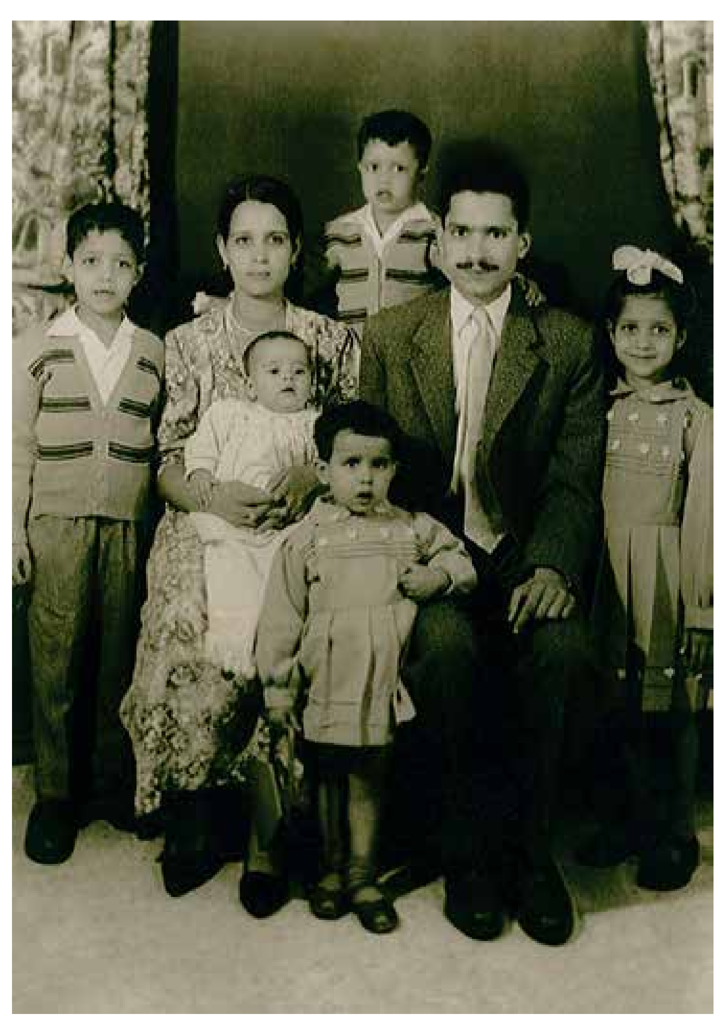
في نفس موقع محل الدواجن هذا ، كان يقع محل عم رزق للخردوات




شركة النصر لصاحبها الحاج عبد الفتاح أبو شليب ، والتي عملت فيها لمدة ١٥ سنة



محمد عبد الفتاح أبو شليب يجلس في نفس مكان والده – رحمه الله– في شركة النصر ، التي عملت فيها ١٥ سنة في بداية حياتي



مع زوجتي ، وخمسة من أولادنا عام ١٩٦٠

## الباب الثالث

# الجيش والحرب.. واحتراف التجارة

## كل مواليد ١٩٣٢ إعفاء.. إلا أنا!

في نفس السنة التي جئت فيها بأسرتي الصغيرة إلى القاهرة – عام ١٩٥٤ - طلبوني لأداء الخدمة العسكرية..!

كانت مفاجأة غير سارة نهائيًا..

كان عمري حينئذ ٢٢ سنة، وكان لدينا من الأبناء إبراهيم ومنى، وكنت في هذا الوقت أعمل بشكل جيد ومستقر في شركة «النصر».

وصلني الخبر أثناء قضاء عطلة آخر الأسبوع في القرية، فكرت من أول لحظة أن أسلّم نفسي في قسم الجمالية في القاهرة، بدلًا من أن يتم ترحيلي من القرية أو من مركز أشمون، حيث كنت أرى المعاملة السيئة لأهل الريف في ذلك الوقت من ضباط الصف «المتطوعين». كنا نراهم في أحيان كثيرة يربطون المجندين الجدد بحبال في أيديهم، أثناء ترحيلهم من القرى والمراكز..!، فقررت تجنّب هذا المصير وتسليم نفسي في القاهرة..

ذهبت لقسم الجمالية يوم ٢٧/ ٤/ ١٩٥٤ (هذا يوم لا يُمكن أن يُمحى من ذاكرتي). كتبوا هناك خطابًا موجهًا لمركز التجنيد حيث يتم تجميع الجنود، بما يفيد أني هارب من أداء الخدمة العسكرية، ويجب أن أعامل معاملة الهاربين..! حاولت أن أوضّح لهم أني لست هاربًا، بل سلّمت نفسي فقط في مكان غير محل إقامتي المدوّن بالبطاقة (أي في قرية أبو رقبة أشمون منوفية)، حتى لا أعامل معاملة سيئة، ولكن لم يستمع إليّ أحد..

لما وصلت لمركز التجنيد ومعي الخطاب، أخذوني مباشرة وعاملوني بغلظة بصفتي هاربًا من التجنيد، عاصيًا للأوامر! ثم ألحقوني بسلاح «الأنوار الكاشفة»..



العجيب في الأمر، أن الدفعة التي رفضت أن أُساق معهم، أخذوا جميعًا تأجيلات! كتبوا لكل واحد منهم في شهادة الإعفاء: «لم يصبه الدور»، وبالتالي لم يؤدوا الخدمة العسكرية نهائيًا..

أنا الوحيد في كل الدفعة الذي أصابه الدور عام ١٩٥٤..!

من كافة أنحاء القطر المصري، لم يخدم في جيش مصر من مواليد ١٩٣٢ إلا: محمود إبراهيم العربي..

لقد تعلمت من ذلك الموقف الكثير..

فطنت إلى كيفية سريان أقدار الله بين العباد.. تعلّمت ألا أعترض على القدر خيره وشره. وتعلمت ألا أحاول التميّز عن الناس من حولي، فعلا «الله في أمره شؤون».

كانت مدة خدمتي العسكرية بالتحديد: ٣ سنوات و٣ أشهر و٥ أيام، بدأت في ١٩٥٤/٤/٢٧ وانتهت في ١٩٥٧/٨/١، وأنا أذكر رقم مسلسل بطاقتي العسكرية جيدًا، كان الرقم: ١١٧٧٢٥

لم تكن خدمتي العسكرية من ذلك النوع اليسير الذي يمكن نسيانه بسهولة، بل ظلت ساعاتها محفورة في ذاكرتي لسنوات طويلة.. ولا يزال الكثير من أحداثها عالقًا في ذهني كأنه حدث بالأمس..

كان راتبي بعد فترة التدريب ستة جنيهات تقريبًا لأني كنت متزوجًا، أما راتب الجندي الأعزب فكان ١٩٨ قرشًا فقط. كنت أعطي أربعة جنيهات لزوجتي وأكتفي بجنيهين للشهر كله، فقد كنت في تلك الأيام أدخّن. كان ثمن علبة السجائر حينئذ ٢٥ مليمًا، أما زجاجة المياه الغازية فكان سعرها ١٥ مليمًا..!

كنت أعرف أن «هانم» لن تقترض من مخلوق قرشًا واحدًا، وكان علمي بقدراتها في تدبير أمرها بأقل القليل، كان ذلك كفيلًا بأن أكون هادئًا مستقرًا من ناحية شئون البيت وأحوال أبنائنا، وأنا بعيد عنهم. وأيضًا، بسبب زيارات أم زوجتي وأبيها – رحمهما الله- لبيتنا بالقاهرة، بما كانا يحملانه من خيرات الريف.

كنت كلما حصلت على أيام إجازة أثناء التجنيد، وبحكم علاقتي الطيبة بالحاج عبد الفتاح صاحب شركة «النصر»، أعود للعمل في نفس موقعي بالمحل، فكان الأجر الذي أعمل به يساعد في رفع ضغط الظروف المادية عن كاهلنا..

ثم حدثت تلك الظروف العجيبة التي أحاطت بالعدوان الثلاثي على مصر عام ١٩٥٦..

❖❖❖

## شاهد عيان.. على ما حدث في العدوان الثلاثي!

كنت متميزًا في الخدمة العسكرية بقدر ما كانت تسمح الظروف في ذلك الوقت. اجتهدت في التدريبات، وأجدت التعامل مع السلاح، فرُقيت إلى رتبة «أومباشي» بعد عدة أشهر من التدريب والخدمة، فأصبحت بذلك قائدًا على ١٥٤ (عسكري مُجنَّد). وصلت بي الجدية في التدريبات أني كنت أجري لمسافة عدة كيلومترات بظهري حتى أتابع أداء باقي أفراد الفرقة أثناء الجري.

كانت أعمالنا ومهماتنا في سلاح «الأنوار الكاشفة» بسيطة، كان كل دورنا أن نُسلّط أنوارًا ساطعة على طائرات العدو، لنكشف مواقعها لسلاح المدفعية المضادة للطائرات! إلى أن بدأ العدوان الثلاثي في شهر أكتوبر من عام ١٩٥٦ (تحديدًا في يوم ٢٩ أكتوبر)، وقد رزقت في نفس تلك الفترة بابني د. ممدوح..

أثناء قيامي بنوبة حراسة في معسكرنا بألماظة، أذكر أننا فوجئنا بطائرات الأعداء (قوات إنجليزية وفرنسية، بينما كانت القوات الإسرائيلية تضرب سيناء) تضرب مطاراتنا ومواقعنا الاستراتيجية بشراسة، وتعود إلى مطاراتها دون أن يقوم أي موقع من عندنا بالتعامل معها!

ذكر الرئيس السادات ما حدث في تلك الليلة في مذكراته «البحث عن الذات» بقوله: «كان عبد الناصر في بيته، فطلع إلى سطح المنزل، وشاهد بنفسه الطائرات وهي تضرب مطار ألماظة القريب من منزله، وهي تحمل علامات إنجليزية وفرنسية، فأدرك عبد الناصر أن المؤامرة قد تمت. وذهب إلى القيادة في مساء نفس اليوم، وأصدر أوامره بانسحاب قواتنا فورًا من سيناء تفاديًا للفخ الذي كانت ستقع فيه؛ إسرائيل في المواجهة في سيناء، والإنجليز والفرنسيون من الخلف..».



كانت القذائف تتساقط كالمطر على مواقع الجيش المصري، وللأسف لم أرَ أية ردود فعل جادة من قواتنا، لم يكن هناك رد مدفعي مضاد للطائرات يُذكر من حولي ليوقف شيئًا من نيران الأعداء المنهمرة! وكان ذلك هو تقريبًا نفس الحال في باقي الوحدات، بحسب ما سمعناه بعد ذلك من زملائنا.

من المؤكد أن الرئيس عبد الناصر – مع قادة الجيش حينئذ- كانوا يوقنون أنهم لا يستطيعون أن يقاوموا ثلاثة جيوش في وقت واحد، بالإضافة لسوء التنظيم والإدارة حينئذ.

كنا في وحدتنا مُدرّبين على استخدام السلاح، ولكننا لم نتلقّ أيامها أية أوامر باستخدامه! ولم نتلقَّ أية تدريبات جادة لعمليات مقاومة عسكرية حقيقية لمثل تلك الاشتباكات مع العدو..

كانت حربًا غريبة غير متكافئة أبدا، وبدت كأنها من طرف واحد..

وكان الأغرب منها، تلك الطنطنة الإعلامية، التي برعنا فيها أيامها، والتي استمرت حتى كانت هزيمة ١٩٦٧. نفس الطنطنة الساذجة، التي تدَّعي انتصارات لم تتحقق على أرض الواقع.

كانت الإذاعة تنقل أخبارًا عن حيرة جيوش إنجلترا وفرنسا وإسرائيل، وتقهقرها أمام قدرات قواتنا المسلحة! لكن الحقيقة كانت هي التي نراها بأعيننا، وليست تلك التي تتناقلها وتبثها وسائل الإعلام المصرية، القوات الإسرائيلية سيطرت على أجزاء كبيرة من سيناء، بينما قوات إنجلترا وإسرائيل عاثت في مدن القناة وفي القاهرة فسادًا، وإسقاطًا للقذائف من الجو..!

دمَّروا معسكراتنا في ألماظة بشكل شبه كامل، فتم نقلنا إلى معسكر بعزبة «النخل»، وعلى عكس ما هو حاصل اليوم، كانت عزبة النخل وقتها تمتلئ بالنخيل فعلًا..

حين رأيت غابات النخيل الشاسعة في ماليزيا بعد ذلك بسنوات، تذكرت منظر نخيل مصر في عزبة النخل عام ١٩٥٦، مع الفارق أن في ماليزيا حكومات متعاقبة تعلمت كيف تستفيد من النخيل (ماليزيا ثاني أكبر منتج لزيت النخيل في العالم)، ومن كل ما رزقهم الله به من موارد طبيعية وبشرية بأحسن السُّبل.

ومن عزبة النخل، تم نقلنا مرة أخرى إلى طنطا، دون أن نعلم ماذا يجري من حولنا..

حين وصلنا طنطا، كنا مئات من الجنود المرهقين الجائعين، المدمرة نفسياتهم والمنهارة معنوياتهم، فمررنا بأرض مزروعة بالفجل، فنزل الجنود الجائعون وَقَضَوا على غيط الفجل في نصف ساعة!..

كان مشهدًا مريرًا، لن أنساه طيلة حياتي..

في النهاية، لولا تدخُّل أمريكا وروسيا لوقف الحرب، لما تراجعت القوى الثلاث عن عدوانها الشرس، ولاستمرت فيه بهدف إرغام عبد الناصر على التراجع عن قراره بتأميم قناة السويس (بهدف توفير التمويل اللازم لبناء السد العالي)، الذي أعلنه في ٢٦ يوليو ١٩٥٦، أي قبل الحرب بثلاثة شهور..

مع نهاية الحرب انتقلنا مرة أخرى من طنطا إلى قويسنا (سبحان الله، في نفس المنطقة الرملية التي تتواجد بها مصانعنا الآن!)، ثم عدنا بعد شهور - مرة أخرى- إلى موقعنا الأول في ألماظة..!

لقد تعلمت الكثير من تلك الحرب، ولكن أهم ما تعلمته منها - بلا شك- أن: الصدق ثم الصدق هو أساس النجاح في كل أمور الحياة، وأنه أساس احترام الآخرين لك. تعلمت من فترة الخدمة العسكرية أن أحرص على النهوض سريعًا بعد كل عثرة، فإياك من ندب الحظِّ حين تسقط، قائلًا: إنني ضحية مؤامرة كذا، أو القول بأن أحدهم يتعمَّد وضعَ العراقيل في طريقي.. أنت المسئول الأول عن نجاحك أو إخفاقك، وليس هذا أو ذاك.

تعلمت كذلك أن التخطيط والتهيئة للعمل، وتدريب فرق العمل التنفيذية، أهم ما في مراحل تنفيذ العمل. لذا، فإننا وبعد أن دخلنا مجال التصنيع لا نبخل على إنفاق المال والوقت والجهد لتدريب أفراد فرق «العربي»، أثناء الترتيب لأي مشروع جديد..

لا يمكن أن ينجح مشروع من دون بذل كل الجهود الممكنة لتدريب طاقم العمل على كل مراحل الإنتاج..



إن الفشل حين يتم النظر إليه بعمق، والاستفادة منه كتجربة حياة، بحيث يتم رصد واستخلاص أسباب النجاح منها، وحين تتم الاستفادة من ذلك الرصد، فحينئذ تكون التجربة الفاشلة بابًا مضمونا للدخول إلى عالم النجاح..!

لقد أمدتني الخبرات التي عايشتها في حرب ١٩٥٦ بقوة داخلية غير عادية، وبرغبة عميقة في تجنّب تكرار أن أواجه مثل هذا الموقف في حياتي مرة أخرى.. كم هو شعور مرير حين تجد نفسك عاجزا دون أسباب أو أدوات تعينك على الفعل أو حتى رد الفعل بصورة صائبة!

يستطيع العاقل دائما أن ينطلق من قلب الفشل والإخفاق نحو النجاح المبهر، إذا ما تسلّح بالعزيمة والإصرار والإيمان..



رغم كل ما قلته عن سلبيات حرب العدوان الثلاثي، فإنني لا أنكر ما تعلمته من إيجابيات أثناء فترة التجنيد، مما كان يصعب عليّ أن أحيط به علماً في الحياة المدنية الروتينية العادية. خاصة تلك الجدية التي تتسم بها الحياة العسكرية، وتلك التدريبات التي تميزتُ فيها، وكانت سببًا في ارتفاع لياقتي البدنية والذهنية، والله الحمد.

وهذا بالضبط ما أشعر به كلما تذكرت خبراتي الكثيرة التي جمعتها بسبب فترة الخدمة العسكرية. إنني لم أشجّع أي واحد من أبناء «العربي» سواء من أبناء الجيل الثاني أو الثالث على التهاون في أداء الخدمة العسكرية؛ حتى من كانت لديه مشكلات صحية تكفيه كسبب طبي للحصول على الإعفاء النهائي، كنت أرى أنه من الأفضل ألا يفصح عن تلك المشكلة، مادامت لا تعوقه تمامًا عن أداء الخدمة العسكرية..

إنني على قناعة تامة بأن الخدمة العسكرية تفيد الشباب في مرحلة بناء شخصياتهم، وأنها تفيد كل من يمرّ بها ويتحملها، تفيده للغاية في حياته العملية بعد ذلك، أن يرتقي في درجات تحمّل المسئولية مهما كانت صعبة وشاقة..

إن الخدمة في الجيش تعلِّم المرء قدر وقيمة الحرية، وتشعرك بلذة الحياة خارج الأسوار، خاصة حين تكون فترة التجنيد شاقة وخشنة..

فعلًا، تعلمت أشياءَ إيجابية عديدة في فترة الجيش، ولكني للأسف تعلمت شيئًا سخيفًا للغاية، التصق بي لسنوات طويلة..

لقد تعلمت التدخين أثناء خدمتي العسكرية..

لا أذكر كيف تناولت أول سيجارة من أحد زملائي وأشعلتها، ولكن ما أذكره أنها كانت الملاذ لي ولزملائي من الشعور بالضيق وبطء مرور الوقت، وشعور الوحشة وفراق الأحبّة..

لقد استمر التدخين يلازمني، حتى جاء مساء يوم (في أوائل الثمانينيات) كنت أجلس فيه على مكتبي في شركة «العربي» بالموسكي، ومعي سيجارة بيدي، وعلى «طفاية» السجائر سيجارة مشتعلة، وحين رأى أحد أصدقائي التجار السيجارة التي بيدي تكاد تنتهي (لم يرَ تلك المشتعلة في الطفاية)، أعطاني سيجارة ثالثة، وكنا نتناقش في أمر هام، فتناولتها منه وأشعلتها بعد أن أطفأت التي بيدي..

حين استوعبت ما قد حدث، قررت لحظتها أن أتوقف عن التدخين نهائيًا..

قبل ذلك القرار، كان قد استقر في عقلي لسنوات أنه ليس هناك ما يساعدني على التركيز والشعور بالنشوة مثل السجائر، ولكن أن أشعل عدة سجائر في وقت واحد! أضاء لي ذلك الموقف إشارات تنبيه وتحذيرات كثيرة داخل عقلي..

لقد سألت نفسي في فترة المعاناة والمتاعب بسبب الامتناع عن التدخين: كيف أكون مُقنعًا - لمن يعملون معي- كمدير محترم، ذي شخصية قوية، وأنا فاشل في إدارة نفسي؟! أليس هذا التدخين يضر بصحتي؟ ألا يجعلني أسيرًا له؟ لابد أن أقلع عنه إذن بكامل إرادتي ووعيي.

لقد علمت أن «النيكوتين» الذي تحتويه السيجارة هو المسئول عن الشعور بالنشوة التي تصيب المدخّن، ولكن مقابل النيكوتين هذا هناك مئات المواد الكيميائية الضارة في السيجارة الواحدة! منها ٦٠ مادة سامة وسيئة الأثر على صحة الإنسان تمامًا. فأي إفساد هذا؟!

والحمد لله، في مجموعة «العربي» اليوم، واحد من أهم الشروط التي نعمل



على تطبيقها بقدر ما نستطيع، مع كل من يعملون معنا: ألا يكونوا من المدخنين..

إنني أنظر اليوم لمن أدمن تدخين السيجارة، ولا يجتهد للإقلاع عنها، فأراه ضعيف الهمة، محدود الطموح، مهما أقنع نفسه أنه غير ذلك، يريد أن يحل مشاكله لحظيًا، بشعور كاذب مخادع بالنشوة والسعادة، بينما هو يفسد ما وهبه الله من صحة وأعضاء سليمة، سيُسأل عنها أمام الله عز وجل..

أذكر أنني رأيت ابني مدحت يدخن سجائر أثناء دراسته في الجامعة الأمريكية، فصُدمت صدمة هائلة يومها. كنت متجهًا إلى مكتبي بغرفة التجارة بباب اللوق، وكان هو جالسًا في سيارته يدخن أمام قصر عابدين. حين رآني رمى السيجارة بسرعة، ولمحت في عينيه رعبًا..

في الليل، ذهب مدحت مبكرًا لحجرته ونام، حتى لا يواجهني بعد عودتي ليلًا من العمل.

دخلت عليه الحجرة وفي يدي علبة سجائر «روثمان». أيقظته من النوم، فقام مفزوعًا، فأعطيته علبة السجائر، سألني: «إيه دا يا بابا؟». قلت له بعصبية: «مش انت بتشرب سجاير، خد اشربها، انشالله تموت! السجاير دي حاتموّتك!».

تركته وخرجت وهو في حالة من الفزع..

كنت خائفًا عليه بالفعل، والحمد لله أقلع بعدها، صحيح بعد فترة، ولكن الحمد لله أنه أقلع تمامًا.

كم أرجو أن يكونَ هناك مشروع قومي جاد لمحاربة التدخين بعزم وقوة، لأنه شر يضرب عصب مواردنا وطاقاتنا البشرية، التي هي كنزنا الحقيقي في مصر، يضربه في الصميم، سواء المدخنون، أو المساكين الذين يدخنون بشكل سلبي، باستنشاق دخان السجائر دون ذنب منهم..

لن تعوض أرباح بيعها – أقصد السجائر- ولو جزءًا ضئيلًا من الخسائر، مهما بلغت تلك الأرباح.

فالخسارة في الموارد البشرية لا تقدر بأموال الأرض. هذا علاوة على أن حجم

الأموال التي تنفقها الدولة من الموازنة العامة على علاج الأمراض التي يتسبب التدخين فيها تتعدى بكثير قيمة الأرباح التي تحققها شركات الدخان..

فأي أرباح إذن نتحدث عنها مقابل خسارة المجتمع للإنسان ذاته، ولقدراته الهائلة التي خلقها الله فيه..؟!

❖❖❖

## عودة.. وصداقـة مـع عنتـر

في ١ أغسطس من عام ١٩٥٨، أنهيت الخدمة العسكرية، وعدت للعمل في شركة «النصر». وهذا يوم لا يُنسى هو الآخر..

كانت السنوات الثلاث التي قضيتها في الجيش قد كونتٍ لديَّ شعورًا بأهمية القوة، وأهمية أن يمتلك الفرد أسلحته وأدواته، التي تمكنه من العمل والبذل والدفاع عن وجوده ومصيره ومصير ذويه. بدأت في رفض فكرة الاستمرار في الوظيفة الثابتة، التي لن تصل بي إلى تحقيق طموحاتي الكبيرة، ولن تساعدني على أن أقدم العون والمساعدة لمن حولي ممن أحب. نعم، كنت أؤدي عملي بكل أمانة وحب مع الحاج عبد الفتاح، ولكن عقلي وذهني، وكل حواسي كانت تبحث عن اليوم الذي سأترك العمل فيه معه، لنبدأ في تحقيق حلمنا التجاري الخاص..

ولكن طموحي لم يمنعني من إتقان عملي تماما مع الحاج عبد الفتاح. مثلا، أصابتني في تلك الفترة حمى شديدة، وكان الحاج عبد الفتاح يطلب مني أن أرتاح في البيت، إلا أني كنت أرفض لعلمي بحاجة العمل لي. لم أكن أفعل ذلك رياءً، بل بالفعل كنت أحب عملي وأخلص له، إلا أن طموحاتي كانت تنمو أكثر وأكثر كلما ازددت إخلاصا وأمانة في عملي، وهذه من الأسرار التي علمتني الحياة إياها: كلما عملت أكثر وبذلت لعملك قدر طاقتك، مهما كان صغيرا، كلما أخبأت لك الأقدار المزيد من الخير والتوفيق والنجاح..

من جميل توافق الأقدار أن انضم إلينا في نفس تلك الفترة زميل مجتهد يُدعى «عنتر عبد الوهاب»، سرعان ما توطدت بيننا أواصر الصداقة، خاصة مع المواظبة على الصلوات معًا، وكثرة الحديث بيننا عن الحياة والمستقبل، وتشابه أحلامنا بأن يصبح لكل منا عمل تجاري خاص به..



كان أحدنا يكمل الآخر في العمل وفي الخبرات، فقد كان عنتر محترفًا في عمله كمندوب مبيعات، يأخذ عينات من البضاعة ويدور بها على التجار في محافظات مصر ليتفق معهم على صفقات بيع بالجملة. أما أنا فقد كنت محمّلًا بروح معنوية عالية للغاية، خاصة بعد الانتهاء من الخدمة العسكرية، ثم إني كنت قد بلغت مرتبة إجادة تامة لكل ما يخص البيع والشراء على المستويين: الجملة والقطاعي، كما أصبح لديّ أسلوب خاص بي واضح تمامًا، في التعامل مع الزبائن ومع التجار أيضًا..

بدأنا نحلم ونخطط معًا بأن يكون لدينا محل خاص، وأن نبدأ في شق طريقنا نحو إنشاء شركة تجارية خاصة بنا، ورغم أننا لم نكن نمتلك أية أموال لتحقيق ذلك الحلم، فإننا خلال فترة الزمالة الطويلة لم نتوقف عن الحديث حوله، وقد طرح عنتر عليّ فكرة أن نبحث عمن يموِّلنا برأس المال، ونحن نشاركه بالمجهود.

كانت فكرة براقة بالنسبة لي، وجديدة كذلك، ومثلت لي القارب الوحيد الذي سيأخذنا نحو تحقيق حلمنا وطموحاتنا الكبيرة. لم تكن طموحات تتناسب مع أحوال عامليْن يتقاضى الواحد منهما ستة جنيهات في الشهر، ولكن سر إصرارنا الحقيقي كان يكمن في الإيمان بقدرة الله عز وجل، وبأنه هو الرزاق الوهاب، وليس أحدٌ غيره، وأنه – سبحانه- لا يضيع أجر من أحسن عملًا..

وأيضًا كان هناك سرٌ آخر مادي ملموس، وهو علاقاتنا الوثيقة القائمة على الثقة والاحترام، مع كل التجار والموردين الذين نتعامل معهم في سوق الموسكي..

أشركت شقيقيّ محمد وعبد الجيد في ذلك الحلم الكبير، وأحطّتهما علمًا بكل الجديد من الخطوات العملية نحو تنفيذه، وكانا يشجّعانني، ولكن لأننا لم نكن نمتلك رأس المال المطلوب، ولأنها مغامرة لا ندري ماذا سيكتب لها الله، فقد آثرنا أن أبدأ بالمغامرة– مع عنتر- بترك العمل المستقر ذي الأجر الثابت، وأن يستمرا هما في عملهما، حتى نتلمس النتائج، ونرصد نجاح التجربة..



في تلك الأيام، كان في مواجهة موقع شركة «النصر» مباشرة محل له خمسة أبواب اسمه «البرنسيس»، وكنت دائم الدعاء الله يوميًا، حينًا في السر، وأحيانًا

عديدة بصوت عالٍ: «يا رب.. مائة ألف جنيه ومحل البرنسيس!».

كان الحاج «عبد الفتاح» يضحك من دعائي المتكرر، ويقول لي: «يا محمود! مش اللي يطلب، يطلب شيء معقول»..

كان يقصد أن هذا الذي أطلبه أكثر من قدراتي وأحلامي بكثير، فكنت أرد عليه– بيقين تام في قدرة الله تعالى-: «وهي خزاين ربنا ليها حدود يا حاج؟ المهم نسعى ومانناماش في الخط».

الطريف أنه بعد حين، تم عرض محل «البرنسيس» للبيع. اشتراه شخص يسمى «الشهاوي»، وبدءوا يغيّرون لافتات المحل إلى الاسم الجديد «محلات الشهاوي»، فجاءني الحاج عبد الفتاح ليسألني ضاحكًا: «ها، أهو ما بقاش البرنسيس، حاتعمل إيه بقى يا عم محمود؟!»، فأجبته بمزيد من الثقة وحسن الظن بالله: «بسيطة يا حاج، يا رب: ميت ألف جنيه، ومحل الشهاوي!»..

ودارت الضحكات الساخرة أكثر وأكثر..

بعد سنوات، حين أكرمنا الله بمحل «العربي»، زارني الحاج عبد الفتاح – رحمه الله- وقال لي: «طلبتها يا محمود، وربنا نولها لك، آديك يا عم عندك محل بخمس أبواب!».. فقلت له: «أنا كنت عارف يا حاج إني باطلب من كريم جواد، ثم إني مش باطلب ده علشان أبقى غني، أنا كل أملي أكون سبب إني اشغّل ناس كتير معايا»..

كان مَن حولي لا يصدقونني وأنا أطلب من الله بصوت مسموع، اعتقدوا أنها ليست أكثر من أمنيات أو أحلام من ذلك النوع الذي يتمناه بعض الناس ولا يتحركون نحوه، ولا يبذلون الجهد المتوالي لتحقيقه..

ظلت فكرة إنشاء شركة بالتعاون مع بعض الأشخاص لديهم رأسمال تتردد عليّ أنا وعنتر، وفي تلك الأيام علمنا أن شركة «الطوخي»، وهي إحدى الشركات التي كان الحاج عبد الفتاح يتعامل معها، قد قامت بمجموعة من الشركاء، بعضهم لديه رأس المال، ومجموعة أخرى لديهم الخبرة والجهد في مجال التجارة، وبالفعل نجحت الشركة بذلك الفكر التعاوني الذي قام على التكامل بين رأس المال والمجهود والخبرة..



بدا الأمر عسيرًا في تنفيذ ذلك على أرض الواقع، خاصة مع الظروف الاقتصادية الصعبة في تلك الفترة.. ولكننا لم نفقد الثقة في الله تعالى أبدًا..

وكيف نفقد الثقة، ومن يحيط بنا علماً في هذا الكون، هو نفسه من يملك خزائن السماوات والأرض.. سبحانه وتعالى..؟!



## ١٩٦٤ !

في عام ١٩٦٤، أي بعد ٦ سنوات من الزمالة والصداقة العميقة مع عنتر، ومع إلحاح الحلم المشترك بيننا، وجدنا ضالتنا في أخوين تاجرين من الصعيد، كان يتردد أكبرهما - واسمه محمود عباس- على الموسكي ليشتري احتياجاته من البضاعة، ليعرضها في المحل الخاص بهما في مدينة كوم أمبو، وكان محل «النصر» من أهم المحال التي يأخذ منها بضاعته..

وافق الأخوان على تمويل المشروع، والمشاركة فيه بمبلغ ٤ آلاف جنيه. كان ذلك يمثل مبلغًا كبيرًا في تلك الأيام. سبحان الله، كانا هما أيضًا يبحثان بجديّة عن فرصة للتجارة في القاهرة، فكان اتفاقنا معهما عادلًا: أن يدخلا معنا بالنصف، بحيث يكون لكل واحد منا ٢٥ ٪ من الأرباح.

وجدنا محلًّا مناسبًا في الموسكي (عنوانه: ٣ شارع جوهر القائد)، ليس ببعيد عن شركة «النصر»، دفعنا فيه ألفي جنيه خلو رِجل، لنغير عقد الإيجار مع صاحب المحل، لنصبح نحن المستأجرين – أنا وعنتر والأخوان عباس-. كان هذا هو النظام السائد أيامها..

ترك لنا الأخوان كل المسائل المتعلقة بالعمل، كان الأخ الأكبر يثق تماما في قدرتنا على إدارة الأمر بكفاءة، والله الحمد. أجرينا الكثير من التجهيزات والتعديلات على المحل، تكلّفت كلها مبلغ ٥٠٠ جنيه، وبعدها جلست مع شريكي عنتر، وقلت له: «اسمع بقى يا عم عنتر، المبلغ المتبقي دا نحطه في الخزنة، ونقفل عليه، ننساه خالص، كأنه مش موجود!».

تعجب عنتر، وسألني عن كيفية شراء بضاعة للمحل، فقلت له: «اصبر بس، دلوقتي جه الوقت اللي حانجني فيه ثمار سمعتنا الطيبة عند كل تجار الموسكي، وحننسى المبلغ دا خالص»..

لم يجادلني عنتر – رحمه الله- طويلًا، فقد كان يثق فيّ إلى أبعد الحدود.

وبالفعل وضعنا الألف وخمسمائة جنيه في الخزينة..

كانت فكرتي ببساطة هي أن نملأ المحل بكل أشكال البضاعة بحيث يجد فيه التجار من القاهرة ومن بحري وقبلي كل ما يحتاجونه، على أن نأخذها كأمانات من التجار الذين يثقون فينا بعد أن جرَّبوا التعامل معنا لسنين طويلة. كان استثمارًا مباحًا وجريئًا لسمعتنا الطيبة بين تجار الموسكي..

بعد ذلك، ذهبنا إلى الحاج عبد الفتاح أبو شليب، الذي لم يعطنا مكافأة نهاية خدمة. كان عنتر قد فكر أن نشتكيه في وقتها، فرفضت ذلك، ونصحته بأن نصبر عليه لأننا سنحتاج إليه بعد حين، فقد كان متأثرًا بتركنا العمل في وقت واحد. أيضًا كان الرجل دومًا خلوقًا مهذبًا في تعاملاته معنا، فليس من العدل ألا نتغاضى له عن تلك الهفوة، خاصة أنها لم تكن – للأسف- من الثقافة المعهودة لدى التجار في الموسكي..

ذهبت أنا إلى الحاج عبد الفتاح بحكم سنوات العمل الطويلة، وطلبت منه بضاعة للمحل، فقال لي إنه رغم حزنه لأننا تركناه في نفس الوقت، لا يستطيع إلا أن يعطينا ما نريد بسبب إخلاصنا وأمانتنا..

سألته عن الأسعار والخصم الذي سيعطيه لنا، فقال: «انت عارف كل حاجة عن الأسعار يا محمود، خد الحاجة اللي انتو محتاجينها، وحطوا على السعر الأصلي ٢ ٪ ربح». فقلت له: «لأ، كفاية ١ ٪ بس يا حاج!، إذا ما كنتش انت تساعدنا في أول طريقنا، مين يساعدنا؟!».

وبالفعل، بدأنا في ملء المحل بالبضاعة من عند الحاج عبد الفتاح، وغيره من التجار، دون أن ندفع جنيهًا واحدًا..!

اتفقت مع صديقي – عنتر- ألا نربح أكثر من ١ ٪ في السلع الصغيرة سريعة الحركة (أي قرش صاغ واحد مكسب على الجنيه)، وإذا تعطلت بضاعة عندنا



لفترة، وتأخر تصريفها، نبيعها دون أي مكسب. بالطبع استفدت كثيرًا من تفكير أستاذي - عم رزق- صاحب المحل الصغير، الذي يعتمد على سرعة دوران رأس المال، ولكن هذا الأسلوب يتطلب في المقابل همة وبذل جهد يومي غير عادي..

استفدنا كثيرًا – بعد ذلك- من وجود سيولة معنا (مبلغ الألف وخمسمائة جنيه)، فقد استطعنا أن نزيد من حجم ونوعية البضاعة عندنا، بما كان يُعرض علينا من بضاعة من تجار لا يعرفوننا، فكان يجب أن يُدفع ثمنها نقدًا، وليس كما الحال مع البضاعة التي نأخذها بالآجل من تجار الموسكي..

كان افتتاح أول محل باسم «العربي»، في يوم الأربعاء ١٥ من شهر إبريل سنة ١٩٦٤ (نفس يوم ميلادي)، قبل عيد الأضحى بعدة أيام.. يومها جاءنا حوالي ٢٠٠ «بوكيه» ورد هدايا..! (احتفلنا في ٢٠١٩ بمرور ٥٥ سنة على هذا اليوم التاريخي.. **وقد بلغ عدد العاملين في العربي: ٣٢ ألف، ولله الحمد**)..

كانت مفاجأة رائعة لنا أن المحبين والأصدقاء عددهم كبير لهذه الدرجة.. كانت أغلبها مجاملات من التجار الذين أخذنا منهم البضاعة في الموسكي، ومن التجار الذين نتعامل معهم في مختلف المحافظات..

والأهم من ذلك، أكرمنا الله تعالى بحصيلة بيع قياسية، فقد بعنا في اليوم الأول بـ ١٣٠٠ جنيه..

كان في حقيقة الأمر نجاحًا كبيرًا للغاية، لم نتوقعه أبدًا، ولم يتخيله واحد منا.

لأضرب مثلًا على الأسعار أيامها: مثلًا، كان سعر الفدان الزراعي تقريبًا ١٥٠ جنيهًا، وكان سعر متر الأرض المباني المتميزة في وسط مدينة القاهرة ١٥ جنيهًا، وفي الدقي ١٢ جنيهًا، وكانت هناك فيلا معروضة للبيع في المعادي دورين – في نفس تلك الفترة- بسعر ٩ آلاف جنيه.

لقد بدأ العمل يسير من أول يوم بصورة مُرضية وجميلة تمامًا، وحتى لو كان هامش ربحنا ليس كبيرًا، فإن سرعة دوران رأس المال كانت تضمن لنا المزيد من ثقة التجار، وكذلك ثقة الجمهور الذي يجد ما يحتاجه من البضاعة بأسعار أقل من أي مكان آخر..

لقد كانت فرحتي وفرحة عنتر – رحمه الله- كبيرة. كان شعورًا رائعًا أن نصادف مثل ذلك النجاح من أول يوم..

كانت كل المؤشرات تذهب إلى أن «العربي» قد أصبح اسمًا ذا رنين خاص، وذا قوة منافسة مؤثرة في الموسكي، من أول يوم نزل فيه إلى السوق..

ولكن للأسف، لم تطل فرحتنا كثيرًا، فبعد يومين من افتتاح المحل شعر عنتر بالإرهاق الشديد، واقترح عليَّ أن نغلق المحل وكنا لا نزال في وسط النهار. أشفق عليّ من الوقوف والعمل وحدي، خاصة أن أخويَّ - محمد وعبد الجيد- كانا لا يزالان في وقت العمل عند «القوصي»، فاعترضت وطلبت منه أن يعود هو ليستريح في البيت، وأن أستمر أنا في العمل، حتى ينضم لي محمد وعبد الجيد رحمه الله..

قال لي: «إزاي حاتقف لوحدك بس يا محمود، وانت أساسًا مابتنامش من يوم ما فتحنا؟». أخبرته أن الله معنا، سيقويني ويمدني بالطاقة، وأكدت له أن إغلاق المحل سيكون له وقع سيئ على الزبائن..

وأخيرًا، استجاب عنتر لرأيي، وعاد إلى بيته على أن يعود في الصباح بعد أن يرتاح، ولكنه – رحمه الله- لم يعد للمحل أبدًا بعد ذلك اليوم..!

ذهبنا إلى العديد من الأطباء.. ذهبنا إلى مستشفى «بهمان» بحلوان، والمستشفى اليوناني بالعباسية، في كل مرة كانوا يعطونه علاجًا جديدًا، وأحيانًا يعطونه جلسات كهربية، ويطلبون مزيدًا من الأشعة والتحاليل، دون أي تحسن ودون تحديد حقيقة المرض..

خلال هاتين السنتين كان شريكانا يلحّان عليّ أن نُخرج عنتر من الشركة. كانت وجهة نظرهما أنه لم يعد يعمل، وأني أعمل بمفردي، فضلا يقنعانني أن ذلك ليس بعدل، وأن خروجه من الشركة أمر حتمي..

ذكّرتهما بأن أخويّ – محمد وعبد الجيد- يأتيان ليساعداني بعد انتهاء عملهما عند القوصي، وأن أمور العمل تسير بأمر جيد جدًا، وسيعيننا الله تعالى بسبب صبرنا على هذا الرجل المُبتلى.



لم يقتنعا أبدًا، وكان إصرارهما يزداد بضرورة إنهاء الشراكة مع عنتر بأية طريقة، وكنت أرد عليهما بأن ما حدث له يمكن أن يحدث لأي إنسان، وأن الأرزاق من عند الله، وأن هذا الخير الذي يأتينا كل يوم لعله بسببه هو، وليس بسبب آخر..

كنت أرجو أن يفهماني، وأن يقدرا ظروف شريكنا الرابع..

كررت لهما أن أيًّا منا يمكن أن يتعرض لما تعرض له عنتر، وأننا ساعتها سنتمنى لو عاملنا الآخرون بالرحمة والعُذر، فالأيام دُول والدائرة تدور، وأنه من الرحمة ألا نزيد الرجل بلاءً فوق بلائه، إلا أنهم لم يتفهموا الأمر نهائيًا، ولم يروا الصورة من الزاوية التي رأيتها بها، ولم يقبلوا وجهة نظري أبدًا، بل كانوا يرون أني «درويش» لا أفهم شيئًا في أمور الإدارة!..



كان العمل يسير في المحل بشكل رائع، حيث كنا نبيع في اليوم الواحد بنفس المعدل تقريبًا الذي بعنا به يوم الافتتاح (١٣٠٠ جنيه)، يتحرك الرقم ارتفاعًا أو انخفاضًا، ولكن استمر المعدل على ذلك النحو..

وفقني الله تعالى في تلك الفترة لأن أعمل بأقصى ما لدي من طاقة، وكان انضمام أخويّ محمد وعبد الجيد بعد انتهاء عملهما عند «القوصي» للعمل معي، يزيدني ثقة وقدرة ورغبة في إكمال مسيرة النجاح المفاجئ..

كان يعمل معي مساعد وأحيانًا اثنان من أول اليوم، وبعد أن ينضم لنا أخواي نصبح أربعة أو خمسة، كنا نقوم بعمل عشرة رجال كل يوم، من جرد للمحل، وتسلُّم البضاعة الجديدة وتنزيلها من الشاحنات، ثم رصّها في أماكنها استعدادًا لليوم التالي، وتنظيف المحل في آخر اليوم قبل أن نغلقه، كي يكون على أكمل وأتم استعداد لاستقبال الزبائن بمجرد فتح أبوابه في الصباح الباكر.

وفي يوم حزين، بعد سنتين من بدء الشركة، مات عنتر – رحمة الله عليه- بعد صراع شديد مع المرض.

كانت صدمة قاسية عليّ، خاصة وأنا أتخيل ظروف أولاده وزوجته، وحزنهم العميق بفقدهم رجل البيت الطيب النقي، إلا أنني تذكرت ما علمنا إياه ديننا

العظيم، فقلت في نفسي: إنا الله وإنا إليه راجعون، اللهم آجرنا في مصيبتنا واخلفنا خيرًا منها.

فوجئت قبل أن نفعل أي شيء بخصوص الدفن، بأحد الشريكين يقبل عليّ في لهفة، ليسألني عما سنفعله! ظننته يسألني عن إجراءات الدفن وتلقي العزاء في عنتر، والاطمئنان على أسرته المسكينة، فإذا به يقصد السؤال عن الشركة ومصيرها فقط، ولم يذكر مصيبة عنتر بكلمة..!

تعجبت أن أمر وفاة عنتر لم يهز شعرة فيه..!

تحدثت إليه بحزم، أنني سأنتهي أولًا من كل إجراءات تكريم ذلك الرجل الطيب بدفنه، ثم لنرى ماذا سيكون؟! فلم ينطق بكلمة..

ولم يحضر أي من الأخوين للصلاة على عنتر، ولا دفنه..!

بعد يومين من وفاة عنتر، جردنا المحل والبضاعة، فوجدنا أننا قد ربحنا ١٤ ألف جنيه خلال هاتين السنتين، بعد كل المصروفات وسداد حقوق التجار.. أي أن نصيب كل واحد منا نحن الأربعة كان ثلاثة آلاف جنيه ونصف الألف..

كان يمكن أن نستمر على نفس الاتفاق، بأن نجعل ورثة عنتر شركاء معنا بدلًا منه – رحمة الله عليه- ويسير المركب كما كان ببركة الله تعالى، ولكن الأخوين عباس استمرا على طمعهما في نصيب اليتامى وأمهم الأرملة، وبدءا يسعيان للشر ليفضَّا الشركة نهائيًا، ولو بالقوة..!

راح الأخوان يذكران للجميع أن رأس المال الذي وضعاه في الشركة هو السبب في ذلك النجاح، وأننا لم نفعل شيئًا! نسيا أني كثيرًا ما كنت أسهر لأعمل في المحل حتى الثالثة صباحًا. نسيا أن علاقاتي الحسنة بكل التجار الذين كنا نتعامل معهم، وأن سمعتنا الطيبة في الموسكي، وقبل كل هذا توفيق الله عز وجل لمن يخشاه ويتاجر معه قبل أن يتاجر مع الناس. كل ذلك كان من الأسباب الرئيسية في ذلك النجاح. لا أغفل أهمية رأس المال، ولكن هل ينفع المال وحده في إقامة مشروع ناجح..؟!

للأسف، اتفق الأخوان عباس مع بعض الأشقياء على استخدام العنف في فضّ



الشركة؛ فلم يمض إلا أسبوع واحد تقريبًا بعد وفاة عنتر، حتى فوجئت ذات ليلة بما لم أتوقعه نهائيًا. كنت أقف في المحل وحدي، وكان للمحل بابان، باب أمامي رئيسي، وآخر صغير خلفي، فإذا بحوالي عشرة رجال يباغتونني، منهم الأخوان عباس..!

صوَّب محمود عباس مسدسًا نحوي، وتقدم رجلان في محاولة للإمساك بي، وفي لحظة كان قراري بعدم الاستسلام والدفاع عن نفسي أيًا كانت النتائج..

قبل أن يهاجموني، كنت أمسك في يدي بمطواة أقطع بها أربطة لف البضائع، فشهرتها في وجوههم بحزم (وهذه كانت المرة الأولى والأخيرة التي أفعل فيها مثل ذلك)، وصحت فيهم: «اللي حيقرّب مني، حاضربه بالمطواة دي، وأتحداكم لو قدرتوا تستعملوا المسدس..».

بسرعة عجيبة، وثبات لم أعرف كيف حصل، كانت يدي على الهاتف؛ وفوجئوا جميعًا أني قد طلبت شرطة النجدة بالفعل، وأخبرتهم بالورطة التي أواجهها..!

في تلك اللحظات العصيبة، وبعد أن عَلَت الأصوات، أسرع الكثير من الجيران وتجمعوا في المحل. كان بعضهم يعرف حقيقة رغبة الشريكين في الإضرار بحقوق أبناء عنتر، فوقفوا في صفّي. وخاف المهاجمون من أنصار الأخوين عباس، وأسرعوا في الهرب قبل وصول الشرطة، ولم يبق بالمحل غيرهما ومعهما زوج أختهما.

لم أكن يومًا ما معتادًا على التشاجر؛ لذا لا أدري من أين واتتني كل تلك الشجاعة، وكأني متمرّس على المسألة؟! إلا أنه تثبيت الله عز وجل.

كنت على استعداد أن أدافع عن نفسي، وعن حقي وحق اليتامى، ولو أدى ذلك لموتي..! لقد زادتني هذه الواقعة ثقة في الله تعالى، وفي حسن ظني به – سبحانه.

أسرعت بغلق المحل في حماية الجيران، ولما وصلت قوات الشرطة وضعوا الشمع الأحمر على الباب، وأعطيت الضابط مفاتيح المحل، فأخذها ووضعها في خزينة القسم، وهناك تم تحرير محضر، ثم تم تحويله إلى النيابة في صباح اليوم التالي.

في النيابة، شرحت القصة كاملة أمام وكيل النيابة. كان قرار وكيل النيابة: يتم تسليم المحل لمحمود العربي، ويؤخذ تعهد على الشريكين عباس بعدم التعرض له نهائيًا، وعلى المتضرر اللجوء للقضاء.

تسلمت المفاتيح وذهبت إلى المحل، وأسرعت ببيع كل البضاعة الموجودة في المحل، وسداد كل ما علينا من التزامات متبقية. وامتنعت عن شراء أي بضاعة جديدة.

❖❖❖

أثناء ذلك، قام الشريكان برفع دعوى حراسة ضدي..

مع اقتراب موعد جلسة الحراسة كنت قد سددت ديون معظم الدائنين من أصحاب البضائع، إلا أنه تبقت بعض الديون علينا، وأيضًا تبقت بعض البضاعة في المحل..

ذهبت إلى الجلسة، ومعي محاميّ الخاص، وكان معهم محام.

نصحني المحامى بألا أتكلم..!، ولكني وجدت محاميهم لبقًا وبليغًا ومقنعًا، بينما المحامي الخاص بي يتلعثم في حديثه، فقررت عدم الاستمرار في الصمت..

قلت: ياسيادة القاضي، تسمح لي أتكلم، وسأشهد بالحق.. وسمح لي

قصصت على هيئة المحكمة كل التفاصيل بصدق من البداية حتى النهاية..

قلت للقاضي إنني كنت أستطيع أن أجاري الأخوين، وأتغافل عن حقوق ذلك المسكين وحقوق أبنائه وزوجته، ولكن أين سأذهب من رب العباد إن أنا فعلت ذلك؟!

وبعد أن انتهيت من القصة بتمامها ناولت القاضي مفاتيح المحل، وأضفت: «وفي الآخر، آدي مفاتيح الشركة، واحكم سيادتك باللي تشوفه..».

وحكمت المحكمة بتعيين «محمود العربي» حارسًا على المحل.

قال القاضي في أسباب الحكم إن الشركة قد أخذت نجاحها وشهرتها من



اسم الشهرة لـ «العربي»، المعروف في الموسكي، وقد كان وضع ذلك الاسم على واجهة المحل هو السبب المباشر في النجاح الكبير خلال السنتين. وأضاف: «صحيح أن الأخوين هما أصحاب رأس المال، لكن اسم «العربي» هو الذي يتردد في السوق، وهو الذي ترجع إليه ثقة العملاء، وإليه تعود أسباب النجاح».. وأكد القاضي أن من يحفظ حقوق الشريك المريض الغائب لهذه الدرجة، وأيضًا بعد مماته، لأمين بشكل كامل على حفظ حقوق شركائه.



## محــلان..!

فى بدايات عام ١٩٦٧ كان هناك محل آخر – أكبر من الأول- معروضًا للبيع على بعد بسيط من المحل الأول، كان صاحبه يهوديًا اسمه «إشعيا إبراهيم جلابوه»، والذي جمعتنا به قصة طويلة سيأتي ذكرها..

لقد حان الوقت لنبدأ أنا وأخواي، ومعنا أبناء الحاج عنتر القُصَّر..

وضعت كل ما ربحته من العمل خلال السنتين الأخيرتين، وما ربحه أبناء عنتر، إلى جانب بعض الأموال التي جمعناها - أنا وأخواي- من بعض التجار، الذين تحمسوا لتشغيلها معنا، بعد ما رأوه من نجاح وتوفيق من الله في شركة «العربي» الأولى (هنا لابد من إيضاح: فبسبب القضية مع الأخوين عباس، والتي اشتهرت تفاصيلها على الملأ، علم كل تجار الموسكي بتفاصيل أرباحنا الضخمة التي تحققت خلال سنتيّ الشراكة، بفضل الله تعالى، فتسبب ذلك في شهرة اسم «العربي» أكثر وأكثر)، وكان الاتفاق مع أولئك التجار أن يأخذوا أرباحًا سنوية حسب نسبة ما دفعوه، وبحسب ما نحققه من أرباح، دون الدخول في الشركة ذاتها..

وهكذا أصبح عندنا - بفضل الله- رأس مال يكفي لافتتاح المشروع الخاص بنا، ليعود اسم «العربي» على لافتة محل جديد، وكعلامة تجارية لشركة جديدة..

فاشترينا محل جلابوه، وكتبناه باسم محمد وعبد الجيد العربي..

بدأنا بهمّة في تجهيز المحل للافتتاح، بنفس أسلوب العمل الذي نجحنا به من قبل..

هنا اعترض محامي الأخوين عباس، ورفع دعوى وقال في المحكمة إن شقيقيّ لا يستطيعان فتح محل خاص بهما، وأثبت من خلال شهادة القوصي (الذي كان محمد وعبد الجيد يعملان لديه)، أنهما يتقاضيان راتبًا لا يكفي لشراء محل كهذا..

قال المحامي: «محمود العربي هو صاحب المحل، وقد كتبه باسم أخويه من قبيل التضليل، مما يتوجب سحب الحراسة منه».. وسألني القاضي: «هل فتح أخواك محلًا إلى جوارك؟!». قلت: «نعم، وبيننا ٢٠٠ متر بس، وأنا عايز أتخلص من الشراكة دي، واشتغل مع إخوتي»..

حكم القاضي بسحب الحراسة مني، ووضعها مع الأخوين عباس..

حين جاءا إليّ ليستلما مفاتيح المحل، قال لي المُحضر: «مش هتعمل استشكال؟».. قلت: لأ، بل سأسلمهم المحل، وهذا هو كشف البضاعة، وليس علينا ديون، بل لنا ديون عند فلان وفلان بإجمالي مبلغ ٧٠٠ جنيه.

فوجئت بالأخوين يسألانني بصوت مرتعش ونظرات منكسرة: «مش حا تقف معانا يا محمود..؟؟». فقلت: «مافيش تعامل بيني وبينكم بعد النهارده.. أبدًا». لم يكن لديهما أية خبرات عن أسرار العمل في الموسكي..

بعد ذلك ذهب الأخوان عباس إلى الحاج عبد الفتاح أبو شليب، وطلبا منه أن يتوسط بيننا، فأرسل إليّ الرجل الذي أحترمه كثيرًا، فذهبت إليه في الحال، وبعد ترحيب وتهنئة بالمحل الجديد، وتذكيره لي بما كنت أردده حول محل «البرنسيس»، ثم قال لي: أنا أعرف أنك لا تكذب يا محمود..!. قلت له: الحمد الله يا حاج.

وتابع الحاج عبد الفتاح: ما هو الموقف الآن بصراحة تامة؟

قلت: المحل بما فيه من حقهم، أنا لا أقبل شيئًا حرامًا، لا على نفسي ولا على أولادي، ولا على الأولاد اليتامى الذين تركهم زميلي عنتر. فقال لي: «أنا أحكم يا محمود، ترضى؟». قلت: «طبعا، حكمك على رقبتي يا حاج».

حكم الحاج عبد الفتاح أن أعطيهما ٥٠٠ جنيه بالإضافة إلى حقهما، مقابل أن تنفضّ الشركة في سلام، دون مزيد من المشكلات.



وافقت، وسألني الحاج عبد الفتاح عن وضع الأولاد القُصّر، فأخبرته أني قد نقلت حصتهم عندي، وسأعطيهم مايفيد ذلك من المجلس الحسبي، وسنغيّر عقد الشركة والسجل التجاري، فالمحل بالبضاعة الآن ملك للأخوين عباس وحدهما.

قال الحاج عبد الفتاح: «كدا تمام، إمتى نكتب الكلام ده؟». قلت: «يوم الأربع الجاي، إن شاء الله»..

وجاء يوم الأربعاء، وفوجئنا جميعًا بالأخوين يسألانني - في وجود الحاج عبد الفتاح، وهم في حالة واضحة من الضيق: «انت مش عايز تشتري المحل يا محمود؟!». قلت: «للأسف، ما عنديش أي فلوس علشان أشتريه، أنا حطيت كل اللي عندي في المحل الجديد»..

أخذني الحاج عبد الفتاح بعيدًا عنهما، وهمس لي: «وليه ما تشتريش؟ دا محل هايل، وكله بركة». قلت: «ماعنديش فلوس يا حاج!». رد عليّ الحاج عبد الفتاح هامسًا: «عايز وقت قد إيه كمهلة؟ ادفع بالتقسيط يا أخي، أنا متأكد أنهم مش حيمانعوا».. قلت له: أحتاج لسنة على الأقل..

قال الحاج عبد الفتاح للشريكين: اعطوه المحل، وخذوا منه كمبيالات على سنة، وسأعطيكم بها بضاعة.

وبالفعل، وقعت على ١٢ كمبيالة وأعطيتها للحاج عبد الفتاح، وأخذوا هم بها بضاعة، وأخذنا نسدد للحاج عبد الفتاح كل شهر، حتى أنهينا الدين كله في وقته، والله الحمد والمنّة..

لقد كان للحاج عبد الفتاح – رحمه الله تعالى- دور كبير في إنهاء تلك الخصومة.

لم أنس لذلك الرجل فضله حتى اليوم..

وفي نهاية الأمر، وبعد كل هذه الشراكة التي امتلأت بالجهد.. والعرق.. والفرح.. والنجاح.. ثم.. المرض.. والطمع.. والموت.. والحزن.. والخوف.. والرجاء.. بعد كل هذه الأحداث المتعاقبة، إذا بي أمتلك – مع أخويّ وأبناء عنتر– محلين، وليس محلًا واحدًا!..

❖❖❖

بقيت حصة الأولاد القُصّر معي (هم أربعة من البنين)، كان عنتر – رحمه الله- قد سحب مبالغَ متفرقة أثناء المرض، وما بقي لهم في الشركة القديمة كان تقريبًا ١٣٠٠ جنيه.

بعدما أنهوا تعليمهم جميعًا، قالوا لي نريد حقنا في الشركة وسنخرجٍ منها، فقلت لهم: تعالوا نجلس جلسة تصفية، وهاتوا معكم من ترضونه حكمًا من أقاربكم..

كانوا قد سحبوا حتى ذلك الحين مبلغًا كبيرًا، وكانت كل تفاصيل الحسابات مدوّنة.

عقدنا جلسة تسوية وتصفية في هدوء، وأوضحت للحضور كل تفاصيل الحسابات، وعرضت حقوق كل واحد من الأبناء، وكيف أنهم أخذوا حقهم كاملا – والفضل الله تعالى أولًا وأخيرًا-، ولكن حكماء المجلس طلبوا مني أن أدفع ٣٠,٠٠٠ جنيه لكل واحد منهم فوق ما أخذوا، كي يبدأ كل منهم مشروعًا خاصًا به، فوافقت وأديت لهم ما حكموا به.

لم يكن أبناء عنتر – رحمه الله- يعلمون ما ستئول إليه أوضاع «العربي» مع مرور السنين، فمن كان يخمّن أننا سنتجه للتصنيع، وبشراكة مع واحدة من أكبر الشركات الصناعية والتجارية في العالم؟! بالطبع لو علم أبناء عنتر الغيب ما خرجوا من الشركة. ولكن لا يعلم الغيب إلا علام الغيوب، الذي يصرّف الأمور في الكون بحكمة لا يعلمها إلا هو، وبمشيئة لا يتدخل فيها كائن من كان إلا بإرادته – سبحانه وتعالى.

❖❖❖

وبعد أن أصبح لدينا محلان باسم «العربي»، كان من الطبيعي أن يستمر التزامنا بالعمل الجاد، والاجتهاد فيه – مع أخويّ- لأقصى درجة، كما كنا نفعل ونحن نعمل لدى الآخرين، بل وأكثر. كنا كل يوم نفتح المحلين للجمهور من التاسعة صباحًا وحتى العاشرة ليلًا تقريبًا. كنا نملؤهما بالبضاعة في الصباح الباكر قبل فتح الأبواب للجمهور، ولا نغلقهما إلا في العاشرة ليلًا..



نفس ماكان يحدث من بركة في الرزق وحركة سريعة لدورة رأس المال أثناء شراكتي للمرحوم عنتر والأخوين عباس، رأيناه يحدث في المحلين – والحمد الله - بالإضافة لاكتسابنا ثقة كل من يتعامل معنا، وهذه الثقة في عالم التجارة أهم من المال بكثير، لأنها لا تُعوض أبدًا، أما المال فيمكن تعويضه بسهولة..

بعد أن فتح الله علينا أبواب الرزق، بدأنا نفكر في توسعة العمل أفقيًا..

اتفقت مع أخي عبد الجيد أن يسافر في رحلة للصعيد لتسويق بضاعتنا هناك، وكذلك للتعاقد مع التجار على شراء ما نعرضه من سلع ومنتجات، خاصة من الأدوات الكتابية والخردوات ولعب الأطفال.

بعد أيام قليلة من سفر عبد الجيد، فوجئنا بهجوم مستمر على المحل من تجار الصعيد. أعداد كبيرة يتوافدون علينا كل يوم من مدن الصعيد المختلفة؛ بسبب الحركة الدءوبة لعبد الجيد هناك. لقد كان – رحمه الله- في غاية النشاط، يتقن أي عمل يقوم به، وكذلك كانت شخصيته الرقيقة الودودة تجعل الناس تألفه بسرعة.

لم يكن عبد الجيد يحب تضييع الأوقات فيما لايفيد، ولقد وصل توفيق الله بعبد الجيد أنه أصبح يتعاقد مع بعض تجار الصعيد، أو يتحدث ويعرض منتجاتنا للبعض الآخر، حتى وهو في القطار مسافرًا عبر مدن الصعيد الكثيرة..!

في أحد الاتصالات التليفونية بيننا، كان يطمئن على الأحوال، فوجئ عبد الجيد بي أرجوه أن يعود للقاهرة، وأن يكتفي بما تم من اتفاقات. صحت في الهاتف: «ارجع يا عبد الجيد، كفاية كده، الحمد الله»..

سبحان الله الوهاب الرزاق.

وبالفعل، بعد تلك المكالمة، عاد أخي عبد الجيد في أول قطار نازل إلى القاهرة..

أتذكر أيضًا أنه في أحد تلك الأيام – في بداية العام الدراسي- ضاق المحل الصغير (٣ شارع جوهر القائد) بالزبائن، ولم نستطع التحكم في الأمور، ولم نعد نستطيع السيطرة على المكان الذي تكدس تمامًا بمن فيه، فطلبت بوليس النجدة، الذي جاء بسرعة وساعدنا في إخلاء المكان، قبل أن يحدث ما لا تحمد عقباه.

لقد كان هذا الإقبال على بضاعتنا، وعلى السلع المختلفة التي لدينا، كان ذلك يثير عجب الناس من حولنا، ويجلب الكثير من تساؤلاتهم، ولم تكن هناك إجابة سوى: إنه الرزاق الوهاب.. ثم السعي الدائم للرزق الحلال الطيب.

كان معنا رفيق دربنا «محمد العوني» وعدد قليل من العمال والمساعدين، كان الجميع يعمل بكل همة، وبكل حب. لم يكن يشكو أي واحد منهم من كثرة العمل، فقد كانت الفرحة ببركة الله التي تملأ المكان تنسينا جميعًا كل الجهد.

كان لنا نظام نتبعه في رصِّ البضاعة، فالمعروضات الأكثر حركة وطلبًا من الجمهور، كنا نضعها قريبة من متناول أيدينا، والأخرى أعلى منها.. وهكذا كنا نبذل جهدًا كبيرًا في عملنا، والحمد الله أن الله تعالى لم يُضيِّعْ ذلك الجهد..

كنا نعمل أيام الأحد أيضًا (جزءًا من اليوم فقط) في إعادة تنظيف المكان وتوضيب الأرفف. إننا حقيقة مدينون لكل من عمل معنا في «العربي»، خاصة من بدءوا معنا العمل في بدايات الشركة. وأيضًا لزملائنا من تجار الموسكي، وغيرهم من تجار مصر الشرفاء. مدينون لهم بالكثير، بما لا يقدر بثمن فجزاهم الله عنّا كل خير.

❖❖❖

## أمهر التجار في مصر!

على الرغم أني كنت أتخذ مواقف حاسمة تجاه التعامل والتبادل الاقتصادي مع إسرائيل، أثناء رئاستي لاتحاد الغرف التجارية المصري، ووضعت شرطًا حاسمًا للتعاون، أو حتى للقاء أحد من مسئوليهم أو وفودهم التي كانت تزور مصر بكثرة في تلك الفترة، كان شرطًا واضحًا لا تنازل عنه: أن تعود الحقوق الكاملة للشعب الفلسطيني الشقيق. برغم ذلك، فليست لدي أي مشكلة في التعامل مع اليهود أنفسهم، فاليهود أهل كتاب، ولهم دينهم ولنا ديننا، كما تعلمنا من كتاب ربنا، لكن المشكلة التي لا تزال تمنعني أن أتعاون مع دولة الاحتلال، هي السياسة الصهيونية الظالمة، التي تتعامل بها إسرائيل مع أصحاب الحق الفلسطيني.. وللأسف، لا يزال الصلف ولا تزال الغطرسة على أشدها..

كان أغلب التجار الكبار في الموسكي في الفترة التي قدمت فيها إلى القاهرة



في أوائل الأربعينيات من اليهود، بينما كان التجار المصريون الكبار قليلين، أذكر منهم الحاج عبد العزيز الديب، ويوسف عز، وحسن الطوخي..

وكان غالب اليهود في مصر يعملون في التجارة أو البنوك وأعمال الصرافة أو في مجال الفن. وقد اصطبغ يهود مصر بصبغة الشخصية المصرية إلى حد كبير، وكان لهم – كذلك- تأثير في المصريين..

أذكر في فترة ما بعد حرب ٦٧ أن بعض المصريين كان يعطي عددًا من الصبية لكل واحد «تعريفة» – أي نصف قرش- ليسيروا خلف أحد اليهود في الموسكي وينادوا بصوت عال وكأنها «زفة»: «اليهودي اهو.. اليهودي اهوا!». كان ذلك يزعجهم للغاية، حتى كان يومٍ جمعٍ فيه أحد أولئك اليهود كل الصبية، واتفق معهم أن يعطي لكل واحد قرشًا كاملًا لينادوا بنفس النداء. فرح الصغار بطبيعة الحال، وتعجب المصريون من ذلك اليهودي، ولكنهم - على كل حال- توقفوا عن الدفع للأطفال طالما تحقق الهدف بلا نفقات!، واستمر الأمر هكذا لفترة. ثم قرر اليهودي أن ينقص القرش إلى تعريفة فقبل الأولاد وظلوا على هتافهم. ثم عاد وقرر بعد أيام أن ينقصه إلى نصف تعريفة!، فرفض الأولاد وأعلنوا احتجاجهم، ولكنهم استمروا في اللعبة لأن المصريين رفضوا أن يعودوا للدفع لهم. وهنا أنهى اليهودي لعبته الذكية وتوقف تمامًا عن الدفع للأولاد الصغار، بعد أن تأكد أن المصريين لن يعاودوا الإنفاق على هذه «الزفة»، بعد أن شعروا أن النداء لم يعد يضايقه..!

إنها العقلية التجارية اليهودية الفذة في البحث عن مخارج مبتكرة للمآزق.

كانت حارة اليهود شبه مغلقة عليهم، كانت تقع خلف محلنا في الموسكي، وبالنسبة لنا كانت تبدو كالقلعة الممتدة من الموسكي إلى ميدان الجيش. مما أتذكره عن صفاتهم الملازمة لهم جميعًا: طبيعتهم الكتومة، فهم لا يحبون أن يطّلع أحد على أسرار حياتهم الخاصة، برغم اختلاطهم مع المصريين في العمل وفي التجارة.

قبل أن أتزوج، وأثناء عملي في محل عم رزق، ذهبت مرة في أحد أعياد اليهود مع بعض رفاقي، وحاولنا دخول الحارة لكي نرى كيف يلعب أطفالهم في أعيادهم، فقام أطفالهم بضربنا بالطوب والأحجار، ومنعونا من الدخول تمامًا،

وكأنهم في حصن لا يريدون لأحد منّا أن يجتازه..!

لقد بدأ يهود مصر في الشعور بالغربة والرغبة في الهجرة منها بعد سلسلة من الأحداث التاريخية، بدأت بإعلان قيام إسرائيل ١٩٤٧ بعد نهاية الحرب العالمية، ثم مذبحة «دير ياسين» في الأراضي المحتلة عام ٤٨، ثم حرب ٤٨، والتي كان انتصار إسرائيل فيها هو البداية الحقيقية لدولة إسرائيل، المزروعة ظلماً وعدواناً وسط المنطقة..

ثم كانت ثورة ١٩٥٢، وما تبعها من إعلان تأميم قناة السويس في يوليو ١٩٥٦، ثم العدوان الثلاثي من نفس السنة، كل تلك الأحداث كانت سببًا في نزوح يهود مصر نحو إسرائيل، وكذلك نحو أمريكا وأوروبا بأعداد كبيرة، حتى جاء زمن حرب ٦٧ ولم يتبقَ في مصر من اليهود إلا عدد قليل للغاية..

بطبيعة الحال، لم تمكنّي ظروفي المتواضعة – حينئذ- من التعرف على كبار التجار ورجال الأعمال اليهود من أبناء وأحفاد داود عدس، وسليم وسمعان صيدناوي وغيرهم، ولكني تعاملت مع بعض تجار الموسكي منهم، ورأيت منهم عجبًا..

إن الفكرة الأساسية السائدة لدى التاجر اليهودي هي: كيف يربح الزبائن بأي وسيلة؟!..

إنهم في الحقيقة عباقرة في كسب الزبائن والعملاء، وفي المحافظة على زبائنهم لوقت طويل بأساليب شتى.

لم تكن نظرتي نحو التجار اليهود تمتزج بالعنصرية، ولم أرفضهم أبدًا بسبب الدين، فقد كنت أرى فيهم عبقرية تجارية تستحق أن يتعلم المرء من النافع الإيجابي منها، «فالحِكمةُ ضالةُ المؤمن، أيْنما وجدَها فهو أوْلى بها»..

كان التجار اليهود يستوردون بكثرة، وكنا نحن تجار الجملة نشتري منهم، وكان عدد المستوردين المصريين قليلًا في تلك الآونة، في منتصف الستينيات. وكان التجار اليهود يتميزون بالتنسيق الكامل فيما بينهم؛ كانوا يمتنعون عن المنافسة الشديدة التي قد تؤدي إلى خسارتهم جميعًا..

❖❖❖



## جـلابــوه!

كنا قد اشترينا المحل الكبير (١٢ شارع جوهر القائد) من اليهودي «إشعيا إبراهيم جلابوه»، بدون ضمانات ورقية أو شيكات مصرفية. اشتريناه فقط بكلمة شرف.

كان بعض أصدقائنا التجار ممن يجهلون تعاملاتهم، يقولون لنا: هذا يهودي، من الممكن أن يبيع المحل لعشرة أشخاص، ثم يغادر البلد ولا تعثرون له على أثر بعد ذلك. لكن هذا بالطبع لم يحدث، بالعكس كانت الكلمات التي يتفوه بها جلابوه معي لا يغيّرها أبدًا.

كانت له أفكار غريبة، ولكنك لو تأمّلت الحكمة من ورائها، لاكتشفت كمًّا هائلا من الحكمة المنطقية النافعة!..

مثلًا، لاحظت وجود قفص عليه أرغفة من الخبز أمام محل جلابوه، فقلت له حين رأيت ذلك لأول مرة: هل تبيع الخبز يا خواجه؟ قال: لا، ولكن هذا الخبز أعطيه للمتسول، فالجائع منهم بحق يأخذ الرغيف ويذهب، أما المتسول المحترف والذي يكنز المال فلا يأخذه.. وهذا لا أعطيه شيئًا..!

سألت جلابوه مرة: لماذا تضع أمامك طبقًا فيه ملاليم كثيرة؟! فأجابني: أعطي مليمًا لكل طفل يأتي للمحل، حتى يتذكرني، فيحث أباه على العودة مرة أخرى للمحل، وحينما يكبر سيتذكر أنه قد أخذ نقودًا من صاحب هذا المحل، فيظل على ولائه لنا وحبه للتعامل معنا..

كان إذا بدأ المفاوضات مع أحد التجار ينادي: «اجري يا ولد، هات الشاي أبو أربعة قرش صاغ»، وكان الشاي في ذلك الوقت بتعريفة (نصف القرش صاغ). فيذهب الولد ولا يأتي بالشاي أبدًا! (فهناك «شفرة» بينه وبين العامل الصبي، إن قال «الشاي أبو أربعة قروش»، فلا يأتِ به أبدا..!!). فإذا وصلت المفاوضات لاتفاق، وبدأ المشتري في أخذ البضاعة وتَحميلها، هنا ينادي جلابوه: «اجري يا ولد، استعجل الشاي بسرعة»!!، وهنا يفهم العامل أن يأتي بالشاي هذه المرة بالفعل..

كان جلابوه يهتم بزبونه إذا كان تاجرًا وأفلس، فسألته مرة عن ذلك: لماذا يا خواجه؟ قال: «ده من عيلة كويسة، مش يمكن يورث..؟!».

أنا شخصيًا استفدت من سلوكهم مع الزبائن والتجار المتعسرين، ولكن ليس طمعًا في أن يرثوا كما كان جلابوه ينتظر!، بل لأن أخذي بيد التاجر المتعسر معناه استمرار عمله معي، واستمراره لتصريف البضاعة والمنتجات، كما أن ديننا – وهو الأهم- يحثنا على الوقوف إلى جانب المعسرين، وأن نعذرهم ونُنظرهم إلى ميسرة..

كم كان سلوكنا الرحيم مع التجار المُعسرين سببًا في خير واسع أغدقه الله علينا وعليهم..

رأيت جلابوه يضع «زيرًا» (الزير هو ذلك الإناء الفخاري الكبير، الذي كان يستخدم في تبريد المياه) أمام المحل يجده المارة مليئًا بماء بارد، فلما سألته عن ذلك، أوضح لي أن الذي يشرب الماء لا ينظر إلى الزير أثناء الشرب، بل ينظر إلى داخل المحل، فربما يعجبه شيء فيذهب لشرائه، فأنا أسقي العطشان وأرغّبه في الدخول عندي للشراء..!

كان يقول: إننا نعطي الطفل حتى يكبر، والعطشان حتى يرتوي، والمفلس حتى يرث..!

لم يكن التاجر اليهودي يضيق بسخرية المصريين من أساليبهم الماكرة المبتكرة في البيع والشراء، بل أظنهم كانوا يفرحون في داخلهم بهذه السخرية، لأنها تعني أن أحدًا من المصريين لن يقلدهم أبدًا، وبالتالي لن يصلوا إلى ما وصلوا هم إليه في عالم التجارة، وفي دنيا الأعمال والأموال..

كانت مساحة المحل الذي اشتريته من جلابوه مائة وخمسة وعشرين مترًا مربعًا، كان يضع فيه عشر لمباتٍ (لمبة ضعيفة، قوة الواحدة خمس وعشرون «شمعة»)، فكان المحل يبدو مظلما في أوقات عديدة. كان يقصد أن يشعر مأمور الضرائب حين يأتي للمحل بفقره، فلا يحسب عليهم ضرائب كثيرة..

رغم أن ذلك المحل لم يكن به «ريون» ليقف البائع خلفه (كنا نطلق على الطاولة الخشبية الطويلة التي تفصل بين الباعة والمشترين: ريون أو بنك)، ولم تكن به تجهيزات تليق بمساحته الكبيرة، إلا أنه كان يحتوي على كمية ضخمة ومتنوعة من البضاعة، تقريبًا تكاد لا تفتقد شيئًا عنده، حتى تلك الإبرة ذات «الشفة» التي تجعل للشخص مكفوف البصر القدرة على إدخال الخيط من فتحتها بدون أية مشاكل (كانوا يسمونها: إبرة العميان)..

كل شيء كنت تجده لدى جلابوه!

وقد لاحظت - أيامها- أن تجار اليهود يعطون العاملين رواتب ضعيفة، فمثلًا، كان في المحل الذي اشتريته من التاجر «إبراهيم جلابوه» ثلاثة عمال، وكان كل واحد منهم يتقاضى عشرة جنيهات في الشهر، وكان مبلغًا قليلًا في ذلك الوقت، فقلت له ناصحًا: هذا الراتب لا يكفي يا خواجه، فقال: هذا مرتب أساسي أما باقي المرتب فهو من بقشيش «التجار» والزبائن..

بعد أن اشتريت منهم المحل، وعملنا ونجحنا والله الحمد، جاءني ابن جلابوه ذات يوم، وقال لي: أريد أن أعمل عندك!. قلت له: وكم راتبًا تريد؟ فقال لي بغرور: مائتي جنيه، وكان ذلك كثيرًا جدًّا، فقد كان راتبي - أنا - سبعة وعشرين جنيهًا وقتها..!

ضحكت، وأخبرته براتبي، وذكّرته بما كانوا يعطونه للعاملين معهم، فخجل الشاب، وقام ليستأذن، وهو يجر قدميه جرًّا إلى خارج المحل..

أذكر موقفًا مؤثرًا مع ذلك التاجر اليهودي وابنه، فقد قرر محافظ القاهرة - سعد زايد - إلغاء خلو الرجل في تلك السنة، وأعلن بشكل واضح: على كل من دفع خلو رجل أن يستعيده. لم يكن هناك ورق يثبت خلو الرجل، وكان يكفي أن يقول شخص ما: لقد دفعت خلو رجل لذلك المالك، فيستعيده فورًا..

في هذه الأثناء جاءني تاجر مصري كان يتعامل مع جلابوه، وقال لي: عليك أن تسترد خلو الرجل الذي دفعته له، وراح يهمس لي أن جلابوه وابنه يجمعان المال، ثم يرسلانه إلى إسرائيل، لشراء الأسلحة التي يحاربوننا بها..، وحثني بإصرار أن أذهب إلى محافظ القاهرة وأطلب استعادة خلو الرجل..

ثم ذهب نفس ذلك الرجل وأبلغ جلابوه وابنه بأنني سأشكوهم للمحافظ..!

جاءني الابن وهو مضطرب، وقال لي: ماذا ستفعل معنا؟. قلت له: ماذا تظن؟ قال: علمت أنك ستذهب للمحافظ لكي تسترد خلو الرجل، فقلت له بهدوء: هل تعتقد أن اليهودي أكرم من المسلم؟ لقد أعطيتك ما طلبت وأعطيتني ما اشتريت، وأنا لن أذهب لأحد لأغير اتفاقًا قد اتفقنا عليه بالتراضي بيننا يومًا ما..

ثم أخرجت ورقة وقلت له: حتى تستريح تمامًا سأكتب لك إقرارًا.

ظل يراقبني وأنا أكتب وهو مذهول لما أقوم به.

كتبت، وكنت أقرأ له بصوت مسموع: «أقر أنا محمود إبراهيم علي العربي، أنني كنت قد دفعت للخواجة إشعيا إبراهيم جلابوه مبلغًا وقدره «كذا...» كخلو رجل. وقد ردَّه إليَّ كاملًا بتاريخ كذا كذا»..!

وقعت وختمت الإقرار بختم الشركة، وأعطيته الورقة، فإذا بالشاب يبكي من التأثر.

نفس الأمر حدث بعد ذلك بسنوات مع الدكتور سيد سيف – رحمه الله تعالى- أستاذ طب العيون في قصر العيني، والذي كان صديقًا حميمًا لي فضلًا عن كونه الطبيب الذي كان يتابع حالة مرض عيني..

كان د. سيد – في نفس الوقت- صاحب عمارة مجاورة لبيتنا بالعباسية، تلك التي كان يسكن فيها ٤ أُسَر من عائلة «العربي»، وكان بعض من أستأجر شققًا في العمارة قد دفعوا له مقدمات برضاهم، دون أي إجبار..

ثم حدث أن رفع بعض ملاك الشقق قضايا لاستعادة تلك الأموال دون أن يخبروا المالك د.سيد بذلك، فحكمت المحكمة برد تلك المقدمات، وبالفعل بدأ الدكتور سيد يعيد كل ما أخذه منهم. أما أنا وأصحاب الشقق من العائلة فقد رفضنا ذلك تمامًا، فنحن لم نجد ما يدعو لاستعادة شيء لمجرد أن هناك حكمًا من المحكمة، طالما كنت قد دفعت ذلك المال برضاي غير مرغم، بل لقد وعدناه بتسليم الشقق يوم ننتهي من بناء عمارة «العربي»، وبالفعل سلمنا له الشقق الأربع بعد سنوات دون أن نتقاضى أي مبالغ، كما وعدناه..

❖❖❖



بقي جلابوه وابنه في مصر حتى عام ١٩٦٧ (قبيل حرب ٥ يونيو). كان مريضًا للغاية، وكان ابنه قد أجّل رغبته في الهجرة إلى خارج مصر مرارًا.. لم يشأ الابن - برًا بأبيه- أن يأخذ خطوة الهجرة في حياة أبيه، فظل ينتظر حتى يقضيَ الله تعالى في أبيه أمرًا، ولكن مع استمرار حياة جلابوه، قرر الابن في النهاية الهجرة معه من مصر.

كانت هجرتهما بالنسبة لي نذيرًا لشيء ما.. فجلابوه يُعتبر من أواخر التجار اليهود الذين تركوا مصر ورحلوا عنها..

لا أدري إلى أين سافرا بالضبط..؟

لقد قدّر الله تعالى أن أعرف هذا الرجل اليهودي، لأكتسب منه بعض الخبرات النافعة في مجال التجارة. ولكني أرجو من الله تعالى أن يكون نجاحنا وفوزنا أعظم وأشمل، بأن يمتد إلى ما بعد تلك الحياة القصيرة الفانية. كما أرجو منه سبحانه وتعالى أن يمنّ على كل المسلمين وينير لهم بصائرهم ليعرفوا أن الدنيا مزرعة الآخرة، وأنه لا يجوز أن يخسر المسلم واحدة ليكسب الأخرى، بل عليه أن يعمل لدنياه كأنه يعيش أبدًا، ويعمل لآخرته كأنه يموت غدًا.. خاصة في ظل التحدّيات العالمية الهائلة الحالية.



## بداية التصنيع..

إنني على يقين تام أن الأعمال الكبيرة إنما هي وليدة الإصرار على تنفيذ حلم ما، يبدأ بفكرة بارقة محددة، تستقر في العقل لفترة حتى يضيق بها، وتبدأ النفس الإنسانية حين تكون ذات همة وطموح وتمتلك رصيدًا من الأخلاق والقيم، في السعي الدءوب لتحقيق ذلك الحلم على أرض الواقع.

والسعي الجاد خلف تحقيق الأحلام البنّاءة بجهد وهمّة ومثابرة من أنبل ما فعله الإنسان على مر التاريخ.

وبالنسبة لمراحل التصنيع في البداية، فقد سيطرت الفكرة عليّ لسنوات طويلة، حيث لم أستطع أن أكتفي بالتجارة فقط في المحلّيْن اللذين أنشأناهما

في الموسكي. نعم، كانت الحركة التجارية جيدة جدًّا في بيع الأدوات المكتبية والخردوات والله الحمد، ولكني لم أتخلص من فكرة بيع منتجات من صنعنا، صحيح أنها ظلت لفترة مجرد أمل لا ندري كيف نحققه، ولكن حين واتتنا الفرصة، ووافقت الأقدار ما نحلم به وما نطمح إليه، لم نتردد ولم نتأخر ..

بدأنا بخطوات قصيرة، ولكنها كانت جادة وناجحة..

❖❖❖

في عام ١٩٦٦، وبسبب حظر الاستيراد، بدأنا التفكير في تصنيع ألوان الشمع (ألوان الزيت الجاف)، حيث كانت مبيعاتها رائجة لطلبة المدارس والأطفال، في جميع أنحاء الجمهورية في تلك الفترة.

وهنا لابد أن أؤكد أن مبدأنا في الصناعة لم يتغير منذ تلك الأيام، أن نُصنّع ما نعرف كيف نبيعه. نبدأ بتجارة السلعة أولًا، فإذا نجحنا، نبدأ في السعي لتصنيعها.

نجح توزيع ألوان الشمع بشكل هائل، فبدأنا في البحث عمن يعطينا أسرار تصنيع ذلك الصنف من الألوان، حتى توصلنا إلى خبير في تلك الصنعة اسمه «صبري موسى»، كان يعمل في مصنع للشمع ينتج تلك الألوان.

وأخيرًا، أنتجنا ألوان «اللخبطة»، التي كان لها نصيب كبير من النجاح في الأسواق، واستمر الإنتاج في ذلك المصنع حتى عام ١٩٧٥، حيث بدأ الطلب على ألوان الشمع في التراجع بعد ظهور أنواع أخرى من الألوان (الخشب، والفلوماستر،..).

أنشأنا شركة خاصة بهذا المشروع، أسميناها: الشركة الفنية لصناعة الألوان المدرسية «ألوان اللخبطة»، واخترنا موقعًا لذلك المصنع الصغير في ١٥ حارة السنان بالمغربلين (في نفس البيت الذي انتقلنا إليه بعد شقة كفر الزغاري الصغيرة). وكان أبناؤنا الصغار – الأولاد والبنات- يساعدون العمال في إجازة الصيف في رصّ الألوان في علبها الكارتونية..

كان رواج ونجاح ألوان اللخبطة سببًا في التفكير أن نعمل لها إعلانًا في



التلفزيون (كان ذلك سنة ١٩٧٠)، كانت فكرة رائعة انطلقت من ذهن أخي عبد الجيد، والذي كانت تربطه معرفة بالمخرج فهمي عبد الحميد.

كان فهمي – آنذاك- هو المتخصص الأول في الرسوم المتحركة في التلفزيون المصري.

اجتمعنا في الموسكي مع الحاج فهمي – رحمه الله-، في حضور ماجد عبد الرازق مقدم برامج الأطفال (بابا ماجد - رحمه الله -)، واتفقنا على إعلان رسوم متحركة، يحتوي أغنية تستهدف شريحة الأطفال الذين كانوا أهم شريحة نستهدفها لذلك المنتج. كانت كلمات أغنية الإعلان تقول:

**أنا لو مرة سبقت الأرنب، بس بشرط اسبقه بكتير**
**وأنا لو كان لي جناح، أنا كنت أطير زي العصافير**
**نفسي اتْقمَّع وابقى موظف وامسك منصب بس خطير**
**إيه دا.. إيه دا؟؟!**

**ألوان اللخبطة بتلخبط لخبطة**
**بتخللي الزحلفة فرحانة مزقططة**
**والسمكة طايره طيران**
**والقرد بيعمل إنسان**
**غطت على كل الألوان**

## إنتاج الشركة الفنية لصناعة الألوان المدرسية
## العربي بالموسكي.. والموسكي بالعربي
## العربي بالموسكي.. والموسكي بالعربي

وقد ذاعت شهرة هذا الإعلان لدرجة كبيرة، وكنت أسعد كثيرًا بوجود الأولاد يغنونها في الشارع، وكان الكثير من الأطفال الذين يأتون إلى محلاتنا مع ذويهم ليشتروا الأدوات الكتابية من عندنا، كانوا يغنون:

العربي بالموسكي، والموسكي بالعربي..

عندما انتشرت ألوان اللخبطة وزاد الطلب عليها بشكل واسع، فكرنا حينئذ في إنتاج ألوان شمع أخرى، ذات شكل مختلف، وأطلقنا عليها اسم: ألوان «بوبي الحبوب»..

هذه فكرة تسويقية ناجحة ومعروفة، فالتاجر حين ينتج صنفًا يجد له رواجًا كبيرًا في السوق، سرعان ما يفكر في إنتاج مُنتج شبيه له، ولكن باسم وشعار مختلف، فتواجد أكثر من نوع من نفس السلعة يزيد في ترويجها، كما أنك تكون مطمئنًا لوجود أنواع عديدة من إنتاجك؛ وكأنك تنافس نفسك!

كانت هناك حلقات للأطفال تذاع في ذلك الوقت في التلفزيون المصري، وكان الأطفال يحبونها وينتظرونها بشغف تحمل نفس الاسم: بوبي الحبوب!، وقد غيرنا فقط «استامبة» الألوان لتختلف عن ألوان اللخبطة، فجعلناها مربعة الشكل بدلًا من الدائرية كما كانت في الأولى..

كان النجاح أيضًا من نصيب ذلك الصنف، وقد استطعنا بهذا تثبيت أقدامنا في السوق المصري في منتج الألوان الشمع بشكل كبير.

❖❖❖



ثم دخلنا مجال تصنيع منتج جديد..

كان هناك حبر شهير في السوق المصري اسمه «رينز»، تنتجه الشركة العربية للتجارة الخارجية «رومني»، وكان يلقى رواجًا كبيرًا، ففكرنا أن نُصنّع حبرًا منافسًا له، وبالفعل تعاقدنا مع رجل كانت لديه خبرة تصنيع مثل تلك الأحبار، وأعطيناه كل الإمكانات كي نبدأ المشروع.

فتحنا مصنعًا خاصًا بالأحبار في مسطرد، وأطلقنا عليه اسم «فيزبن»، كان له أيضًا نصيب كبير من النجاح والانتشار في السوق المصري، وظل هو المنافس الأول لحبر «رينز» حتى منتصف السبعينيات، حيث ظهرت الأقلام الجاف، التي انتشرت بسرعة كبيرة (كان أشهرها ماركة «بيك»)، وسحبت البساط تمامًا من أقلام الحبر، لرخص ثمنها وجودة خطها، وعدم الحاجة إلى ملئها..

وقد أنتجنا إعلانًا ثانيًا لحنه لنا - هذه المرة- الملحن الشهير البارع محمد الموجي، الذي كان يعمل في تلحين الإعلانات حين يحدث كساد فني، بسبب الحروب أو الأزمات الاقتصادية، وكذلك كان يفعل سيد مكاوي، وأيضًا كبار الكتاب أمثال صلاح جاهين، وقد كتب كلمات إعلان «تلاته شرباتات» الشاعر عبد السلام أمين.. – رحم الله الجميع.

تناول الإعلان المنتجات الثلاثة: ألوان اللخبطة، وحبر فيزبن، وألوان بوبي الحبوب..

كانت فكرة موفقة للغاية، أن يستهدف الإعلان تلك المنتجات الثلاثة معًا.. كانت كلماته (التي شارك أخي عبد الجيد – رحمه الله- في صياغتها) تقول:

**احنا تلاته شرباتات.. جايين نحكيلكوا تلات حكايات**

**جايين ليكوا، حانوريكوا أحلى وأجمل الحكايات**

**اللخبطة اللخبطة، ألوان بتلخبط لخبطة**
**ترسملك بنت حلوة وتضيف لها شنب**
**إن خدت منها علبة راح تعرف السبب**
**اتناشر لون طبيعي م اللون المفتخر**
**ترسم منظر طبيعي وتضيف ليه القمر**

**فيزبن فيزبن الحبر العال فيزبن**
**فيزبن فيزبن يحفظلك أجدع سن**
**قول للناجحين، رايحين جايين، يشتروا أحبار فيزبن**
**ثابت الألوان، بيجف قوام، له طبع جنان**
**فيزبن فيزبن فيزبن**
**حادي بادي حادي.. من دي ولّا دي**
**عندي أجمل ألوان ف بلادي**
**ألوان بوبي الحبوب.. زيت شمع جاف فاخر**
**بتلون بالمقلوب، وبترسم قط شاطر**
**وتطلع العيوب.. ألوان بوبي الحبوب**



**احنا تلاته شرباتات.. قدمنا ليكوا تلات حكايات**
**والحكايات في المحلات، ومحلاتنا محل العربي**
**والعربي فاتح في الموسكي**
**تلاته واتناشر شارع الموسكي**
**العربي بالموسكي.. والموسكي بالعربي**
**العربي بالموسكي.. والموسكي بالعربي**

لقد أبدع الموجي في لحنه لذاك الإعلان، الذي ساهم في نجاح عملنا في تسويق منتجاتنا، وفي ترسيخ اسم «العربي» في أذهان الناس، ولقد ظل شعار: «العربي بالموسكي، والموسكي بالعربي»، بسبب الإعلانين المتتاليين، ظل حيًّا في أذهان الناس حتى بعد التوقف عن بث الإعلانات في التلفزيون..

لقد أدركنا أهمية الإعلانات التلفزيونية من هذا الوقت، ولم نفصلها أبدًا عن خططنا التسويقية.

لقد طورنا من فكرنا الإعلاني في شركة «العربي» فيما بعد، خاصة بعد أن تخرّج ابني محيي الدين في الجامعة الأمريكية (هو الرئيس الحالي لمجموعة التسويق بمجموعة شركات ومصانع «العربي»)، حيث درس فن الدراما فيها على أيدي خبراء مصريين وأجانب من المبدعين المحترفين، مما أتاح له أن يتوسع في استثمار الخيال والقدرات الابتكارية بشكل علمي، فكان مؤهـلًا فيما بعد لقيادة قطاع الإعلان، ثم التسويق بالمجموعة. ولولا أقدار الله الجميلة لاحترف محيي الدين العمل المسرحي بعيدًا عنّا، وكنا حينها سنفتقد جهوده وخبراته، فالحمد لله كثيرًا على أن ذلك لم يحدث، فقد صاغ الله تعالى عقله بأسلوب مختلف؛ قدرات

خيالية وإبداعية هائلة، أما حين تجدّ الأمور، ويتطلب الموقف حسابات تسويقية وتجارية، أو قرارات مصيرية، فلا يعرف حينها لا خيال ولا دراما..!

لقد قدمنا عددًا كبيرًا من الإعلانات الجيدة والمتميزة عن أهم منتجاتنا، كانت بالإضافة لقبولها عند شريحة عريضة من الناس، قد نُفذت أيضًا بمستوى فني محترف، مما ساهم في ارتباط شريحة كبيرة باسم «العربي»، فكانت – ولا تزال- تؤثر إيجابيًا في مبيعاتنا في السوق المصري.

كنا نرصد نتائج المبيعات بعد الإعلانات من خلال شركات متخصصة، وكانت غالبًا ما تأتينا آثار ونتائج إيجابية لتلك الإعلانات التلفزيونية. وكذلك كانت إعلانات الإذاعة مفيدة، لا يمكن أن ننكر أهميتها وتأثيرها الواسع، لاسيّما في موسم شهر رمضان الكريم.

ونحن تسيطر علينا دائمًا فكرة البحث عن قيمة مضافة في أي منتج جديد حتى ينافس في السوق من أول يومٍ يُعرض فيه، فينال حصة جيدة من مبيعات الأسواق؛ لذا فقد كان أسلوبنا دائمًا في إعلانات «العربي» أن نسلّط الضوء على تلك القيمة المضافة، وقد ساهمت تلك الاستراتيجية – في أغلب الأحيان- مع الخطط التسويقية والترويجية الاحترافية بشكل كبير في نجاحنا في الحصول على نسبة الحصة السوقية التي نستهدفها لذلك المنتج..

❖❖❖

بعد مصنع الألوان الشمع ومصنع الحبر، أنشأنا مصنعًا لإنتاج برجل «العربي» المعدني، في حارة اليهود، حيث كان ذلك المنتج - أيضًا- مطلوبًا في السوق، وكان المعروض منه منخفض الجودة بصورة واضحة..

بحثنا عمن يعطينا خبرته في تصنيع البرجل الهندسي المعدني، الذي كانت تشكل اسطمبات تصنيعه حجر العثرة الكبيرة في سبيل إنشاء المصنع، ولكننا استطعنا – بفضل الله- التغلب عليها، وخرج المنتج بمستوى جيد..

وفي سنة ١٩٧٠، أنشأنا مصنعًا جديدًا في باب الشعرية لإنتاج الأدوات الهندسية من البلاستيك: المسطرة والمثلث والمنقلة.



كان هناك صديق لنا اسمه «بدر جعفر» كان يعمل في أحد مصانع البلاستيك، وكانت لديه خبرة في تصنيع تلك المنتجات التي كانت مطلوبة كثيرًا مع كل عام دراسي جديد.

بدأنا في الإنتاج، وأضاف بدر أيضًا الكرة البلاستيكية لتصبح منتجًا جديدًا من منتجات مصنع البلاستيك. راجت تلك المنتجات لعدة سنوات، وازداد عليها الطلب كثيرًا، وحققنا منها – والله الحمد- أرباحًا جيدة..

استمر العمل في تصنيع الأدوات الهندسية لعدة سنوات، وكان الطلب عليها كبيرا في الموسم الدراسي، حتى انشغلنا بتجارة الأجهزة الكهربائية بشكل أساسي، وبدأ العمل في الأدوات المكتبية يتضاءل وينحسر، خاصة مع فتح باب الاستيراد، فلم تعد المنافسة في صالحنا في ظل رخص أسعار مثيلاتها الواردة من الصين. حتى توقف العمل في تصنيعها تمامًا..



## مرحلة جديدة في كل شيء..

هناك صفقة كانت سببًا في خير واسع لنا ولغيرنا من التجار، صفقة كراريس وكشاكيل أتممناها مع الشركة العربية للتجارة الخارجية «رومني»، حين كانت هي شركة القطاع العام المسئولة عن توريد الكراريس لكافة المدارس المصرية. كان لدى الشركة مخزون كبير راكد من الكراريس والكشاكيل، لم تنجح في تسويقه على مدار سنوات متتالية..

في سنة ١٩٦٩، قررت إدارة شركة «رومني» أن تبيع كل تلك الكمية لتاجر أو اثنين من تجار الجملة، بدلًا من توزيعها على المدارس، بحيث يقوم التلاميذ وأولياء أمورهم بشرائها من المكتبات، وبالتالي تتخلص الشركة من المخزون الراكد لديها..

أخبرني بذلك الأمر تاجر صديق اسمه الحاج «هاشم الشريف»، كان يعمل في الاستيراد والتصدير، كان قد سمعه في كواليس شركة «رومني»، وأشار علي بأن أتقدم مع بعض زملائي من التجار لنشتري تلك الكمية الهائلة، والتي ستبيعها الشركة بسعر أقل من السعر الذي تبيع به المطابع نفس الكراريس لتجار الجملة،

وبذلك ستكون هناك فرصة كبيرة للبيع بسعر مناسب لتجار الجملة، ثم للمستهلك.

كانت تلك الصفقة تتيح فرصة جيدة للربح لمن يقومون بها، كما كانت تتيح لشريحة كبيرة من صغار التجار والمستهلكين الكراريس بسعر مناسب جدًا. كانت عملية تجارية تحقق منفعة للجميع، وهذا هو ما أحبه في التجارة: المنفعة التي تعم الجميع.. خاصة في الظروف الاقتصادية الصعبة التي كانت تمر بها مصر في تلك الفترة.

وبالفعل، اشترينا الكمية كلها بسعر ١٥ جنيهًا للألف كراس (٢٨ ورقة)، وكان هذا سعرًا جيدًا لنا، فقد كانت المطابع تبيع الألف بسعر ١٧ جنيهًا، ولأننا اشتريناها بسعر منخفض فقد استطعنا أن نبيعها بسرعة، وبسعر مناسب. وعمل معنا في هذه العملية العشرات من التجار والسائقين والعمال، وكان العمل يسير بشكل يرضي الجميع..

حققنا من تلك الصفقة أرباحًا جيدة، إلا أن التجربة لم تتكرر للأسف، ولم تعد شركة «رومني» للعمل معنا، برغم النجاح الكبير الذي حققناه، فقد عادوا إلى أسلوب بيع الكراريس والكشاكيل من خلال المدارس.

❖❖❖

حين بدأ عصر حكم الرئيس السادات مع نهاية عام ١٩٧٠، اتجهت فيه كل موارد الدولة لصالح التجهيز للحرب مع إسرائيل. وتوقفت مصادر تجارة الكشاكيل والكراريس، ولم تكن تجارة الأدوات المكتبية الأخرى تكفي لتغطية التزاماتنا الكثيرة، خاصة بعد توظيف المزيد من العاملين معنا. وكنا قد قطعنا عهدًا على أنفسنا منذ بدأنا طريق التجارة الخاصة ألا نستغنى عن خدمات من التحق بالعمل معنا، إلا أن يأتي عملاً يُخلّ بالشرف أو الأمانة، أو أن يطلب هو إعفاءه من العمل، أو تعوقه أسباب خارجة عن إرادته، ما دون ذلك فليس عندنا بأي حال فكرة الاستغناء عن عامل ارتبط بالعمل معنا..

كانت ظروفًا صعبة للغاية، وكانت مرحلة في غاية الحرج، مررنا فيها بأيام كاد اليأس فيها أن يستولي علينا بسبب الشلل التجاري الذي عمّ أرجاء البلد، ولولا حسن ظن في الله الرزاق الكريم، ولولا ثقتي أن الله لا يضيع أجر من أحسن عملا، لولا ذلك لهدّنا اليأس، ولأغلقنا المحلات بالفعل..



كلما كنت أستمع للكلمات اليائسة من حولي، أو أنظر في أرقام حساباتنا في الدفاتر المثقلة بالديون والكمبيالات، كان مدد من الله العلي القدير يأتيني دائماً فيبث فيّ الثقة والأمل بأن الليل له آخر، وأن للغمة كشفًا، وأن فرج الله قريب..

كنت أقول لنفسي، وللمقربين مني: بالتأكيد من فرّجها علينا في مرات سابقة عديدة سيأتي علينا بفرج أكبر وأوسع، وسيشرق فجر يوم جديد..

وأخيرًا، وبعد طول انتظار، ظهر لنا باب أمل وفرج جديد..

فقد بدأت طائفة من التجار يُدخلون أجهزة كهربائية إلى مصر عن طريق ليبيا والكويت والسعودية، وكان أجهزة التلفزيون والراديو كاسيت في مقدمة تلك السلع، وكان أغلبها أجهزة ماركات «ناشيونال باناسونيك» و«سانيو« و«سوني» و«أيوا» و«توشيبا».. وسبحان الله، لم تكن لأجهزة توشيبا – أيامها- نفس السمعة والثقة الحالية، والتي تميزها في السوق المصري حاليًا..

ولقد وصل ذكاء اليابانيين لمّا وجدوا السوق المصري غارقًا بالأجهزة الكهربائية اليابانية، أن بدءوا في تنفيذ حملات إعلانية في السوق المصري، برغم حظر الاستيراد في مصر في ذلك الوقت، ودخول الأجهزة لم يكن عن طريق اليابانيين أنفسهم، ولكن المسوّق الياباني الذكي ما يهمه - في النهاية- هو بيع منتجه، والحصول على ثقة المستهلك المصري..

لقد رأيت في ذلك المسلك – وقتها- قمة في الذكاء التسويقي والترويجي.

كان ذلك في أعوام ١٩٧١، ١٩٧٢، ١٩٧٣..

لقد زادت الحركة التجارية مع بيعنا لتلك الأجهزة الكهربائية، وازدادت أرباحنا بأكثر من أرباحنا في صفقات الكراريس والكشاكيل، والأدوات المكتبية المتنوعة.

وهنا لابد من وقفة لأنصح أي تاجر أو أي شاب يفكر في العمل بالتجارة أن يصبر على أي أزمة أو ضائقة تمر به، فالصبر مع الاجتهاد في العمل هو السبيل للنصر والنجاح، أما من يجزع أو يتراجع أو يقرر الخروج من السوق مع أول أو ثاني أزمة أو ضائقة تمر به؛ فلن يجني إلا الخسارة والندم.

إن التجارة بها تسعة أعشار الرزق بالفعل، كما أخبرنا الذي لا ينطق عن الهوى ﷺ، ولكن بدون صبر وجلد وإصرار كيف للإنسان أن يتحصل على تلك الأرباح والأرزاق؟!..

كان سعر التلفزيون الأبيض والأسود يتراوح بين الخمسين والسبعين جنيهًا (لم يكن يزيد سعر أفضل تلفزيون في ذلك الوقت عن ٧٠ جنيهًا). كنا نكسب في التلفزيون جنيهًا واحدًا فقط، وكان ذلك الربح الضئيل يجعلنا نبيع كل ما لدينا من أجهزة في نفس اليوم تقريبًا..

هي نفسها سياسة عم رزق: «اكسب قليل، وبيع كتير!»..

أما أجهزة «الكاسيت» فكنا نربح في الواحد خمسة وعشرين قرشًا (أي ربع جنيه فقط!)

والراديو الصغير خمسة قروش..

والمروحة كان الربح فيها عشرة قروش فقط..

وهكذا كانت تسير الأمور بأرباح قليلة في السلعة الواحدة، ولكن لوجود كمية كبيرة من البضاعة تُباع يوميًا، فلله الحمد والشكر كان المكسب وفيرًا، فاستطعنا بذلك الأسلوب أن نقف على أقدامنا مرة ثانية..

كنا نجتهد أكثر وأكثر حتى نعوض تلك الفترة التي طالت ونحن نعمل بإيقاع بطيء للغاية، عكس ما تعودناه قبل هزيمة ١٩٦٧.

لقد تعوّدنا في «العربي» على العمل الشاق المستمر طول الوقت، وقد كانت هذه السلع من الأجهزة الكهربائية سببًا في عودة هذا الإيقاع السريع للشركة مرة أخرى.

أقول لمن يريد أن يتعلم الدرس الأهم في التجارة وفي الصناعة على السواء: توكل على ربك، ولا تخش من الفشل، طالما تبذل كل ما في وسعك من أجل النجاح..

استيقظ مبكرًا، ولا تنم إلا وقد أخذت بكل الأسباب في عملك..



ابدأ يومك بـ «بسم الله.. توكلت على الله»، وآخر اليوم قل «الحمد الله»..

تعامل بأخلاق طيبة مع الجميع، واستمع للآخرين، من يمدحك ومن ينتقدك على السواء، بل إن أردت النجاح الحقيقي المستمر، فعليك أن تعامل من ينتقدك ويلومك أحسن من معاملتك لمن يمدحك، لأن المدح الأجوف لا طائل حقيقيًا منه، أما الانتقاد فقد تتغير بسببه إلى الأحسن، وإلى الأمهر، وإلى الأنجح..

غيّر من نفسك أولًا بأول، فالله تعالى لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم، وسوف ترى كيف سيفتح الله عليك أبواب الرزق والبركة..

المهم، ألا تتعجل النتائج، فاستعجال النتائج هو القاصم الذي يقضي على أي جهد يُبذل..

هناك حديث رائع للحبيب ﷺ يقول: «**مَنْ أَصْبَحَ آمنًا في سِرْبِه، مُعَافًى في بدنه، عِنْدَهُ قُوتُ يَوْمِه، فَكأَنَّمَا حِيزَتْ لَهُ الدُّنْيَا بحذافيرها**».. أيَ أنك في كل يوم يمر عليك في هذه الحياة تجد فيه بيتا آمنًا يؤويك، وعافية وصحة في بدنك، ولقيمات تسد بها جوعك - ومن تعول-، فكأنك ملك امتلك الدنيا بما فيها..!

انطلق بما آتاك الله من نفخة من روح القدس – جل وعلا-، ولا تقعد عن المحاولات الدءوب لتحقيق النجاح الأول. ستفاجأ بعدها بنجاح يتلوه آخر، بما أوتيت من مواهب كامنة..

نعم، البداية أن تحدد مواهبك، أو على الأقل موهبتك الرئيسية، هذه هي البداية الحقيقية.. وكم يكون رائعًا لمستقبل الإنسان لو اكتشفها مبكرًا.. قد يساعد الوالدان في ذلك، إن رزقا الحكمة والعلم والبصيرة.. وقد يساهم المدرسون، إن كان للمدرسة إدارة واعية، وإخلاص في اختيار فريق العمل، وتدريبهم وتأهيلهم أولًا بأول.. وقد تساعد فيها الأقدار مباشرة، المرسومة بإتقان من رب عليم محيط، يوفق من يتجه إليه بقلبه وعقله، ولو بعد حين.. كما حدث معي يوم رفضت الاستمرار في العمل كعامل يُغلق ويُغلّف زجاجات العطور، بورشة في الموسكي، وأنا صغير للغاية.. أليس هذا مثالًا واضحًا على توفيق الله لكثير من عباده، ممن يكتشفون مواهبهم في وقت مبكر..؟!



صورتي بالزي العسكري، حين أديت وحدي الخدمة العسكرية بين كل مواليد سنة ١٩٣٢ .



الحاج محمد العوني مع مجدي محمد العربي وصورة تذكارية مع مجموعة من رجال العربي



الحاج محمد في أحد مكاتب محل الموسكي . . مكانه المفضل



أ . علي عبد الجيد وأ .مجدي محمد والحاج عبد الجايد وأ .عبد الخالق عطية مع المخرج فهمي عبد الحميد استعداداً لتصوير إعلانات تليفزيونية للعربي



مع أخي محمد وأخي عبد الجيد في محل الموسكي الكبير ، ١٢ شارع جوهر القائد



## الباب الرابع

# أكـــــتـــــوبـــــــــر..
# وبداية مشوار توشيبا والعربي..

## الاستنزاف.. والطريق إلى أكتوبر!

ست سنوات من الشعور المرير بالهزيمة مرت علينا كأنها ستون سنة..

لم تستطع تلك الحرب الطويلة التي خاضها جيشنا ببسالة رائعة - بعد إعادة بنائه- ضد الجيش الإسرائيلي عقب حرب يونية ٦٧، والتي أطلق عليها اسم «حرب الاستنزاف»، لم تستطع أن تنسينا مرارة النكسة..

نعم، لقد استطعنا خلال حرب الاستنزاف أن نلقن العدو عددًا كبيرًا من الدروس القاسية، بعد أن استطاع الرئيس عبد الناصر البدء في بناء الجيش المصري من جديد، وإعادة الثقة بنسبة كبيرة إلى قادته وجنوده، خاصة تلك العملية العسكرية الناجحة التي استطعنا فيها أن نغرق المدمرة «إيلات» على بعد عدة كيلومترات من شاطئ بورسعيد، في أكتوبر من عام١٩٦٧. يومها قُتل عدد كبير من طاقم السفينة الحربية الإسرائيلية، وأيضًا كانت هناك عدة عمليات ناجحة أخرى أثّرت في معنويات جيش إسرائيل، ولكن برغم ذلك؛ فإن مرارة الهزيمة الساحقة التي مُنينا بها - في الخامس من يونية- لم تكن لتُزال من الذاكرة المصرية إلا بنصر حقيقي، نصر شامل مجيد يعيد إلينا كرامتنا، وليس مجرد مجموعة عمليات عسكرية ناجحة..

لقد تحدث الرئيس السادات كثيرًا وطويلًا منذ تسلّم حكم مصر في بداية عام ١٩٧١، تحدث عن حرب الكرامة، وعن معركة المصير، ولكن مع مرور الأيام الثقيلة تعوّدنا على حديثه المفعم بالحماس، وألفنا كلماته المحمّلة بالوعود، وبدأنا نشعر بعدم وجود أمل في تحريك ذلك الركود على ضفاف القناة، خاصة بعد أن مرت ثلاث سنوات تقريبًا من بداية رئاسته لمصر دون أن نضرب ضربتنا الانتقامية المنتظرة..



لم نكن ندري شيئًا عن حقيقة التدريبات والاستعدادات الشاقة المضنية، الخفية والجادة على أرض مصر، لتحرير جزء مما احتلته إسرائيل في حرب يونية..

كانت ذكرى ما حدث أمام عينيّ في حرب ٥٦، ثم ما قرأناه وسمعناه عن خسارة جيشنا لجانب كبير من قواته الجوية الضاربة في ٦٧، ومع تهاوي الحالة المعنوية والنفسية للشعب المصري، خاصة مع الظروف الاقتصادية الخانقة..

كانت كل تلك الذكريات المؤلمة، تزيد من كآبة الصورة، وتجعلها مُحبطة للغاية، ولقد وصل الإحباط قمته مع اقتراب شهر رمضان من عام ١٩٧٣، وذلك لسبب بسيط: أننا لم نعد نعرف فرحة بالأعياد أو حتى بشهر الخير والبركات مع وطأة الشعور بالذل والهزيمة والعار..

كنا نشعر ببلدنا، كرجل كامل الرجولة يتهمه الناس بأنه ليس رجلًا وأنه.. وأنه.. كذلك كانت تبدو مصر في أعين العالم، ذلك البلد العريق، الممتد في حضارته وتاريخه عبر آلاف السنين، اليوم يراها العالم كله في صورة بلد ضعيف خائر القوى تمامًا!. كان لابد من برهان على كذب تلك الدعاوى.. كان لابد من البيّنة.. وكانت حرب العاشر من رمضان هي تلك البينة.. وكان بكاء وعويل جولدا مائير هو ما أكد تلك الحقيقة، أن مصر فتية وقوية، كما كانت دومًا..

علمت الدنيا كلها، وعرفت دول العالم أن مصر قد يصيبها الوهن وقد تتراجع، ولكنها أبدًا لا تُقصم، ولا يكسرها أحد..

وأخيرًا تحقق الحلم الذي طال انتظارنا له.. أخيرًا فوجئنا في يوم من أيام شهر رمضان المبارك من عام ١٩٧٣ببيانات عسكرية صادقة متتالية متدفقة.. غنينا مع كل شعب مصر:

**بسم الله.. الله أكبر بسم الله**

**بسم الله.. أذّن وكبّر بسم الله**

الحمد لله، أنها كانت بيانات حقيقية واقعية هذه المرة، بيانات ملأت الآفاق كلها، بأن القوات المصرية استطاعت أن تعبر قناة السويس، وأن تحطم خط

بارليف، وأن تفسد كل الدفاعات والتكتيكات الإسرائيلية المنيعة.

لقد قالت تلك البيانات – الصادقة- إن الطلعات الجوية للطيران المصري قد ضربت الكثير من الأهداف الإسرائيلية في العمق، ومنعت العشرات من طائرات العدو أن تغادر أراضي مطاراتها. وإن الجيش المصري حطم أسطورة الجيش الإسرائيلي الذي لا يُقهر في ست ساعات فقط..!

أخيرًا حق لنا أن نفرح بنصر حقيقي.. بسم الله.. الله أكبر.. بسم الله بسم الله.

استنجدت جولدا مائير رئيسة الوزراء الإسرائيلية بحليفتها الدائمة الولايات المتحدة، وبكت في الهاتف لنيكسون قائلة له بعد ساعات قليلة من بداية ضربات أكتوبر القاصمة للجيش الإسرائيلي: «إن لم تدركونا بسرعة، فستنتهي إسرائيل، وللأبد..!».

لقد قامت القوات السورية بالهجوم أيضًا على القوات الإسرائيلية في منطقة الجولان التي احتُلت عام ٦٧، وقد حقق السوريون انتصارات سريعة جعلت القوات الإسرائيلية تترنح أمام هاتين المفاجأتين الصاعقتين، ولولا الإمدادات السريعة التي قدمتها أمريكا لمساندة الدولة الباغية المُدللة لما قامت للدولة الإسرائيلية قائمة بعد تلك الحرب المباركة المباغتة، التي أذاقت العدو الإسرائيلي مرارة الهزيمة.

لقد نسي المصريون كلَّ ما كانوا فيه من ظروف اقتصادية قاسية على كل المستويات. واجتمعوا حول هدف واحد: نصرة قواتهم المسلحة الباسلة، ورد جميلهم الكبير.

ولقد رأينا كيف كانت مقاومة المصريين المدنيين الرائعة في السويس بقيادة الشيخ حافظ سلامة، وكل أهل السويس البواسل، كيف كانوا سببًا في كسر شوكة القوات الإسرائيلية بقيادة إريل شارون، ومنعها من دخول المدينة الباسلة تمامًا، بعد عن عبروا القناة عن طريق ثغرة «الدفرسوار»..

لم يكن النصر ليأخذ هذا البعد العظيم، لولا تكاتف الجبهة الداخلية ومساندتها للقوات المسلحة..



لقد أكرمنا الله عز وجل بذلك النصر الرائع المجيد، بعد أن ذقنا – لأول مرة- روعة العمل الجماعي على مستوى مصر كلها، حيث تحالف الجيش مع الشعب مع الحكومة لتوجيه ضربة انتقامية للجيش الإسرائيلي المغرور المتغطرس..

أخيرًا عاد الاحترام والتقدير لمصر بعد افتقادهما لسنوات طويلة.

ويجب علينا إن أردنا أن نشكر الله تعالى على ذلك النصر العظيم أن نذكر الفضل للناس الذين قاموا به، بغض النظر عن درجة أداء كل منهم، وعن الاختلافات التي حدثت بعد ذلك، فمن لم يشكر الناس لم يشكر الله.. رحم الله الرئيس السادات، والفريق سعد الدين الشاذلي، والمشير أحمد إسماعيل، والفريق الجمسي، وكل قائد أو ضابط أو جندي شارك في ذلك النصر العظيم.

جزاهم الله عنا خير الجزاء، فقد أعادوا لنا الروح والأمل والثقة، بعد أن كدنا نفقدها تمامًا..

❖❖❖

## الزعيم السادات.. وبورسعيد الباسلة!

لست متحيزًا لشخص الزعيم السادات لأنه صاحب قرار حرب أكتوبر فقط، بل لأنه أيضًا حمل في شخصيته المصرية الطيبة الأصيلة المؤمنة، الكثير من الصفات النبيلة التي تدفع المرء إلى حبه وإلى التحيّز لبساطته الممزوجة بدهاء سياسي عميق..

كان يتميّز – رحمه الله- بوطنيته الشديدة، وبعشقه لتراب هذا البلد.. وبساطة ابن البلد.

من عاش أيام السادات، ورآه كيف يتعامل مع الجميع بأسلوب ابن الريف الأصيل، كان لابد أن يُعجب بشخصيته..

كم أعجبني وفاؤه لقريته «ميت أبو الكوم» ولأهلها، حتى حوّلها إلى قرية نموذجية مشرّفة. لم يكن السادات يتكبر على أحد من أقاربه، بل كان بارًّا بهم، وكان بارًّا وفيًّا كذلك لأصدقائه ومعارفه الذين أحسَنوا إليه في الماضي، قبل أن يكون الرجل الأول في مصر.

حين استأجرنا محلًا كبيرًا في بورسعيد - في شارع الجمهورية- عام ١٩٧٧، أي بعد سنة من بدء العمل في بورسعيد كمنطقة حرة في يناير ١٩٧٦، وبعد الانفتاح الاقتصادي بثلاث سنوات، كان مدير مباحث بورسعيد قد صار صديقًا لأخي عبد الجيد، وحين جاءه في صباح أحد الأيام ليجلس معه لبعض الوقت، فوجئ بعدد من المخبرين يسرعون نحوه، ويخبرونه أن الرئيس السادات موجود في مقهى «الصحافة»، الموجود حتى اليوم، أمام كنيسة ماري جرجس بشارع محمد علي في قلب المدينة الباسلة.

كان خبرًا مفزعًا بالطبع، لم يصدقه الرجل لأول وهلة: رئيس الجمهورية يجلس على مقهى!!..

لقد ظن مدير المباحث أن اضطرابًا في عقول المخبرين صوّر لهم ذلك الأمر غير المعقول أبدًا!، ولكنهم كانوا جادين وصادقين تمامًا، فأسرع يهرول نحو ذلك المقهى، ليتأكد بنفسه..

بالفعل كان الرئيس السادات هناك، فقد أخذ سيارته الفولكس الصغيرة وانطلق من استراحته الخاصة بالإسماعيلية، وذهب إلى ذلك المقهى الذي كانت له فيه ذكريات قديمة أيام كان هاربًا من قضية مقتل أمين عثمان، وزير المالية في حكومة الوفد، ولذلك كان يتردد عليها حتى بعد أن أصبح رئيسًا للجمهورية، ولكنه كان يسرع هاربًا بمجرد أن يتعرّف عليه الناس، ويبدءوا في التوافد عليه ليحيّوه، أو ليلتقطوا صورًا معه..

أيضًا سمعنا قصة طريفة من أحد أبناء شعب بورسعيد الحبيبة، كان يعمل مُخلّصًا جمركيًا. كان يتمشى في أحد الأيام على البحر، وذلك بعد عودة أهلِ بورسعيد لمدينتهم الباسلة، ففوجئ بالرئيس السادات يسير إلى جواره مشيةً رياضية، مرتديًا نظارة سوداء. لم يصدق الرجل البورسعيدي نفسه، وقال للسادات بتلقائية: «أنا مش مصدق عينيّ، مش انت «الأستاذ» أنور السادات، رئيس الجمهورية؟!».

ضحك الرئيس، وأجابه ببساطة أنه بالفعل رئيس الجمهورية. فقال له الرجل إنه لن يتركه يرحل قبل أن يلتقط صورة معه، وتوسّل إليه أن ينتظر حتى يسرع



بإحضار مُصوّر جاره من بيته، فقد كان الوقت مبكرًا، ولم يفتح محله بعد، فقال له السادات: موافق، بس بشرط أن تحكي لي قليلًا عن أحوال بورسعيد وأهلها، قبل أن يتجمع الناس عليّ..

وبالفعل استأنس الرئيس السادات بكلام ذلك الرجل البسيط، ثم التُقطت الصورة لهما.

لقد أحبَّ السادات مدينة بورسعيد بشكل خاص، وكان قراره بتحويلها مدينة حرة قرارًا شجاعًا وجريئًا، وقد استفاد أهل بورسعيد من تحويلها إلى مدينة حرة لسنوات طويلة، ولكن الأخطاء الكبرى كانت تكمن في التخطيط العشوائي، وعدم التنمية الاحترافية، وأيضًا في التجاوزات القانونية في موضوع الجمارك، وصور التهرب والتحايل العديدة التي انتشرت حتى قضت على مزايا القرار..

في رأيي، أن أكبر خطأ وقع فيه تجار بورسعيد (وهو ما نصحتهم مرارًا بشأنه) هو عدم استفادة أصحاب التوكيلات والعلامات التجارية في بورسعيد بإنشاء مصانع لتلك المنتجات وتلك العلامات في هذه المدينة الجميلة، فالتجارة فقط تعتمد في غالبها على الغير، وهي غير مستقرة وغير آمنة، متغيرة ومتقلبة بحسب تغيّر الظروف السياسية والاجتماعية والاقتصادية العالمية والمحلية، أما التصنيع المرتبط بالتجارة والتسويق ففيه الخير كله، وهو أكثر ثباتا واتزانا واستقلالية، وفيه فوائد متعددة ومتعدية للآلاف من العاملين وشركاء النجاح..

إن بورسعيد لها مكانة خاصة في قلبي وفي قلوب أخويّ وأبنائنا وبناتنا من الجيل الثاني كله، منذ افتتحنا بها متجرنا هناك، ولنا فيها مع أهلها الطيبين وأصدقائنا هناك ذكريات جميلة للغاية. حقيقة، كل عائلة «العربي» تعتبر بورسعيد موطنًا ثانيًا، قضى فيها أبناؤنا وبناتنا أياما وليالي في سعادة واطمئنان خاصة في إجازات الصيف. إنها امتداد طبيعي لنجاحنا الكبير واستقرارنا في القاهرة، وليست مجرد مدينة باسلة كانت سببًا في خير واسع لنا على مدار سنوات طويلة..

أتذكر مرة وأنا في الحرم المكّي لأداء مناسك العمرة أن اقترب مني أحد أبناء بورسعيد، وأخبرني - بلكنتهم المميزة- أنه لأول مرة يأتي إلى مكة، ولا يعرف ماذا عليه أن يقول وأن يفعل أثناء العمرة. كان قد لاحظ أن هناك مجموعة من المعتمرين

– من الأصدقاء والأهل- من حولي يرددون ورائي ما أقوله من أدعية وأذكار، فظن الرجل أني مُطوّف محترف!. قلت له: «طيب خليك معانا، وقول اللي باقوله، بس انا باخد مائة ريال!»، فصدق البورسعيدي الطيب، ووافق على العرض..

بعد الانتهاء من المناسك، اقترب مني الرجل وبيده مائة ريال وناولها لي، فسألته: «إيه دول؟». فقال: «أجرك اللي طلبته يا حاج». قلت له: «انت ما تعرفنيش خالص؟». فأنكر. فقلت له: «أنا العربي.. محمود العربي». فقال لي بجدية: «آآآه.. انت تقرب لابو العربي اللي حاول يقتل الريّس؟!». كان يقصد ذلك الرجل الذي اخترق موكب الرئيس السابق حسني مبارك في بورسعيد، واتهموه بمحاولة اغتياله..

ضحكت، وقلت له: «لأ يا سيدي، انا ماليش دعوة بالحكاية دي خالص، أنا محمود العربي بتاع توشيبا».

هلّل الرجل فرحًا، وقال إنه يعرف محلنا في بورسعيد، وإنه زبون لنا، وأعاد المائة ريال لجيبه وهو في غاية السرور!. وقد جاءتني الأخبار بعد ذلك أنه ذهب إلى المحل في بورسعيد، وحكى للقائمين عليه هذه القصة، وهو فرح للغاية من تلك الدعابة في بيت الله الحرام.

❖❖❖

## الانفتــاح..

بعد وقف إطلاق النار، وجنوح الرئيس السادات للسلام من موقع قوة، كان لدى الكثير من المصريين حماس ضخم للعمل على تعويض ما فاتهم.

شعرت مع أخويّ وقتها برغبة عارمة في استنهاض كل الهمم من حولنا، وتحفيزها حتى نبدأ من جديد، والحمد الله أننا بدأنا بالفعل في تنفيذ ذلك الأمر..

لقد مدت دول العالم – شرقًا وغربًا- أيديها لمصر بعد انتهاء الحرب، بغرض التعاون معنا في المجالات كافة، ولم يتردد الرئيس السادات، بل قرر أن يخوض تجربة الانفتاح الاقتصادي..

حقيقة، حدثت أثناء تطبيق سياسة الانفتاح تجاوزات عديدة، ودبت عشوائية في



ثنايا العمل أثناء ذلك التطبيق، إلا أن ذلك كان واردًا مع أية قيادة أخرى لا ترتكز في الحكم على أسس علمية وتنموية حقيقية، وبطهارة يد وشفافية كاملة من كل المسئولين، وبرغبة حقيقية في محاربة كل أشكال الفساد..

إن أهم شرط لنجاح أي عملية تنمية كبرى في بلد ما هو أن يتم تطهير كل الكوادر الكبيرة من الفساد، فحينما تتطهر المواقع القيادية، ويصبح من فيها على مستوى المسئولية ونظافة اليد المطلوبة، بالتأكيد سيبدءون هم أيضًا في تطهير كل الكوادر من تحتهم.. وهكذا..

لكننا يجب أن نذكر أن أحوال مصر– بلا شك- قد تحسنت اقتصاديًا بشكل كبير بعد ذلك الانفتاح، فأصبحت لدينا بنية أساسية تجارية وصناعية بمفهوم واسع، مما شارك في خلق صورة مصر ما بعد أكتوبر. والأهم، أصبحت لدينا تلك التجربة الثرية العميقة، التي يجب أن ندرسها بعمق، لنستفيد منها، لصالح الأجيال المصرية القادمة.

المهم، سارع أغلب التجار الكبار للحصول على توكيلات عالمية مع بداية الانفتاح الاقتصادي في ١٩٧٤..

في تلك الأثناء، جاءنا تاجر من الأردن، كان وكيلاً لماركة «سانيو» في منطقة الشرق الأوسط، ليعرض علينا أن نتعاون معه في تسويق وبيع منتجاتها اليابانية في مصر، ولكن من خلاله هو، ودون تواصل مباشرة بيننا وبين الشركة في اليابان. بعد اجتماعات ومشورة بيني وبين أخويّ، رفضنا ذلك العرض، فقد كنا نتوق للحصول على توكيل ياباني خاص بنا، بعد أن شاهدنا إقبال الناس في مصر على المنتجات اليابانية، حيث وجدوا فيها دقة الصناعة، وجودة الإنتاج، وطول العمر..

أيضا، إلى جانب عمله كوكيل لسانيو، كان ذلك التاجر يمتلك مصنعًا للبلاستيك في العاصمة الأردنية، ثم أقام مصنعًا للبلاستيك في شبرا، باستخدام ماكينات واسطمبات قديمة. جاء إلينا في الموسكي بعد أن دلّه أصحابه على طريقنا، بقولهم:«العربي هو شهبندر تجار مصر»، وأكدوا أننا من يستطيع أن يُصرّف له منتجات مصنعه. وبالفعل ساعدناه في توزيع بضاعته في سائر محافظات مصر،

وبإيقاع سريع لم يكن يتوقعه أبدا. إنها أحد أهم أسرار نجاح «العربي»: القدرة على الوصول للتجار في كل بقاع مصر، والله الحمد..

بعد شهور جاءني ليخبرني بوصول شحنة من البضاعة، عبارة عن أجهزة تلفزيون وراديو كاسيت، كلها ماركة «سانيو»، وصلت إلى ميناء الإسكندرية..

كان ثمن تلك الشحنة تقريبًا ثلاثة ملايين جنيه..

قال لي: «لو اشتريت الشحنة دي، حتكون فرصة حصولك على التوكيل كبيرة يا حاج محمود، بالشرط اللي انت عايزه».. عاد ليتحدث إلينا للحصول على التوكيل بشكل مباشر لا وساطة لأحد فيه، فقررنا شراء الشحنة كلها، فقد كان السوق متعطشًا لما فيها..

بسبب العجز في موارد مصر من العملات الأجنبية في ذلك الوقت، كان من الصعب العمل بطريقة فتح الاعتماد المستندي، فكان التاجر يسلمنا البضاعة ويأخذ الثمن نقدًا، أو نحوّله لحسابه في البنك..

شعرت بعدم الاطمئنان لسبب لا أفهمه حين جاء وقت تسليم ثمن الشحنة، فاتفقت مع أخي عبد الجيد أن يسافر في الحال إلى الإسكندرية ليتأكد من سلامة أوراق وبوالص الشحن في الميناء..

وسافر عبد الجيد بالفعل، واتفقنا أن يتصل بي قبل الساعة ١٢ ظهرًا، ليخبرني بحقيقة الأمر، وهو موعد تحويل قيمة ثمن الشحنة إلى حساب ذلك التاجر.

قبل الموعد بدقائق معدودة جاءني الاتصال على تليفون مكتب مدير بنك «أبو ظبي» في ميدان «سليمان باشا» بوسط القاهرة، في نفس الوقت الذي كان التاجر الأردني يُلح فيه عليّ من أجل التوقيع كي يحصل على سعر الشحنة، ولكني كنت أنتظر اتصال عبد الجيد، الذي تأخر كثيرًا..

جاء صوته مضطربًا، حاملًا مفاجأة من العيار الثقيل..

لقد علم أخي أن بوليصة الشحن التي وصلت مع البضاعة ليست باسم محمود إبراهيم العربي، إنما كان قد حولها إلى اسم أحد التجار الذين أعرفهم،



وبالتالي لو كنت قد وقّعتُ للرجل على الأوراق لحصّل ثمن البضاعة من البنك، ولا نحصل نحن على أي شيء..!

لم تكن المسألة سوى عملية نصب مُحكمة من رجل طمّاع عديم البصيرة، بعد أن وثقنا فيه للأسف، وساعدناه في مصر كثيرًا..

وضعت سماعة الهاتف، ولم تظهر عليّ أية ردود فعل مضطربة أو غاضبة، بل جلست في منتهى الهدوء والثقة. ثم قال لي التاجر الأردني في قلق واضطراب، وهو ينظر إلى الساعة ثم إلى وجهي الهادئ: «مش حاتوقّع على الأوراق يا حاج؟ الطيارة باقي عليها ساعة ونصف، ولازم أصرف المبلغ بسرعة».. سألته: «أي مبلغ؟».. قال: «ثمن الشحنة».. قلت له بهدوء: «شحنة إيه؟!».. قال لي: «إيه يا حاج محمود؟ البضاعة اللي في مينا اسكندرية..».

هنا قلت بصوت ثابت: «لكن البضاعة دي مش بإسمي، البوليصة بتاعتها باسم واحد تاني خالص!، بإسم زميلنا.. فلان!!».

صاح الرجل: «إزاي، مين قال كدا؟».. أجبته بكل هدوء: «أخويا عبد الجيد دلوقتي في المينا ف اسكندرية، وهو اللي كان معايا على التليفون من شوية، وقال لي كل اللي سمعته مني دلوقتي»..

وتلعثم التاجر، وراح ينطق بكلمات لا معنى لها.. فقلت له: «إن لم تأتني تلك البضاعة، فسأبلغ النيابة، البضاعة دي إما تحولها لاسم العربي، وإلا حاسجنك انت وكل اللي اتواطئوا معاك في العملية دي..!».

وبالفعل كتب لنا تنازلًا واضحا على ظهر بوليصة الشحن أمام مدير البنك، واستطعنا إخراج الشحنة بعد دفع قيمة الجمارك كاملة، ووصلت البضاعة إلى مخازننا، وبعناها كلها بربح جيد جدًا، والحمد الله.. واختفى هذا الشخص من مصر بعدها تماما.

كان درسًا هائلًا لنا جميعًا، تعلمنا منه المزيد من الحرص والأخذ بكل أسباب الاحتياط والحذر، عند التعاقد على صفقات تجارية كبيرة.

❖❖❖

**أندو.. و«العربي».. و.. الموسكي!**

في بداية السبعينيات، تعرفنا على نموذج آخر من الرجال.. ياباني يُدعى «شيجيرو أندو»، كان قد جاء لمصر لدراسة اللغة العربية في الجامعة. كان يزورنا بانتظام في الموسكي في نفس الوقت الذي كنا نبحث فيه عن توكيل كبير لنحصل عليه، ولا نعرف كيف السبيل إلى ذلك. ثم اكتشفنا بعد ذلك أن أندو كان مبعوثًا من شركة «توشيبا» لدراسة اللغة العربية، وأيضًا لدراسة السوق في مصر لبدء نشاط تجاري بين توشيبا وبين كيان تجاري مصري يصلح ليكون وكيلًا لتوشيبا في مصر. وكان ينهي – في نفس الوقت- اتفاقات تبادل تجاري بين توشيبا وبين شركة مصر للأسواق الحرة.

كانت البداية، حين سمع مستر أندو عنا أثناء تجواله المستمر في سوق الموسكي، وكان لوقع أغنية الإعلان الشهير، والذي احتوى عبارة «العربي بالموسكي والموسكي بالعربي»، كان لوقعه وانتشاره أثر كبير عليه كما حكى لنا فيما بعد؛ حيث بدأ يسعى بشغف للتعرف على هؤلاء الذين يتغنى الأطفال باسمهم، وقرنوا دومًا بين اسمهم وبين «الموسكي»..

كانت توشيبا قد اختارت لأندو الجامعة الأمريكية ليدرس فيها، فكان يأتي إلينا بعد أن ينهي دراسته ليجلس معنا، فنتحدث في أدق أمور التجارة وحركة البيع في أسواق مصر كلها، وكانت له نظرة ثاقبة لأحوال الاقتصاد المصري، وكان يعلم أن التجارة مع المحافظات في الشمال والجنوب هي سر أسرار نجاح تاجر الجملة. كان أندو خفيف الظل وذكيًا، وذا قدرات اتصالية واسعة، لذا كسب صداقتي وصداقة أخويّ محمد وعبد الجيد بسرعة، وحدث تآلف عميق فيما بيننا؛ وقد استمرت صداقتنا به حتى كتابة هذه السطور.

أخبرته بقصتي في الموسكي منذ جئت من القرية، وكيف بدأت بالعمل في محل عم رزق – رحمه الله- ثم انتقالي إلى محل النصر، وكيف بدأنا العمل بعد ذلك من خلال شركة «العربي».

ومع الوقت، أصبح لدى أندو يقين أننا أفضل من يصلح للحصول على توكيل توشيبا في مصر، كان يرغب في ذلك أكثر من أن يحصل أي تاجر آخر على تلك



الوكالة، مهما بلغ من الثراء، أو من حجم التعاملات..

كانت فكرته ببساطة أننا سنكون الوكيل الأصلح والأمثل لتوشيبا، بما لدينا من معرفة عميقة بخبايا الموسكي، وبما لدينا من تواجد مكثف في كل محافظات مصر، من خلال زبائننا التجار الذين يتوافدون كل يوم بكثافة كبيرة على محله، يشترون كل ما يحتاجونه من بضاعة، بأسعار مناسبة للغاية، ويلقون معاملة حسنة. ولكن على الجانب الآخر، كان إقناع المسئولين في توشيبا بذلك أمرًا في غاية الصعوبة..

كنت ألاحظ أن مستر أندو يراقب كل ما يحدث عندنا، وكأنه يصوّره بعينيه، فضلاً عن تصويره له بالكاميرا أيضًا!. كانت توشيبا تعمل في ذلك الوقت في السوق المصري عن طريق بعض التجار، كموزعين فقط، ولم تكن قد استقرت على أيهم يصلح كوكيل.

ذات يوم أخبرني أندو أن هناك «رسالة مراوح» عبارة عن عشرة آلاف مروحة «توشيبا» قادمة إلى مصر في البحر، وذكر لي اسم الشخص الذي استورد تلك الرسالة، وقال: «هل ممكن تاخدوا الشحنة دي لحسابكم يا حاج محمود؟». لم أتردد، سارعت إلى ذلك الشخص واشتريت منه الكمية كلها. وبعناها كلها – بفضل الله- بسرعة عجيبة. كانت مراوح من ذلك الموديل الذي يحتوي على لمبة للإضاءة في الليل. ولقد نجح ذلك الموديل نجاحًا هائلًا في مصر (أذكر رقم الموديل حتى الآن: (ES٢٠، بل وفي السوق العربي كله، وقد كان ذاك الموديل من المراوح سببًا في خير ورزق كبير، حيث استطعنا بفضل الله بيع كميات كبيرة منه على مدار سنوات عديدة.

كنت أعرف عن الكثير من الشحنات التجارية التي تصل من توشيبا إلى التجار عن طريق صديقنا المخلص أندو (كأنه رزق ساقه الله تعالى إلينا..).

مثلًا، أخبرني مرة أخرى أن هناك موزّعًا آخر قد اشترى من توشيبا اليابان مائتين وخمسين جهاز تلفزيون ١٤ بوصة أبيض وأسود، وذهبت إلى ذلك التاجر، واشتريت منه أجهزة التلفزيون، وقمنا ببيعها كلها.

لم تتغير سياستنا: يكفينا جنيه واحدُ كمكسب في التلفزيون..

ومع كل عملية جديدة، ومع كل صفقة تجارية من منتجات توشيبا، كانت قناعتي باسم «توشيبا» تزداد، ولقد أثبتت الأيام حسن ظننا بتوشيبا، كما أثبتت الأيام حسن ظن «أندو» بنا، والحمد الله..

كان مستر أندو يحضر أثناء قيامنا ببيع أجهزة توشيبا في تلك الشحنات، ويقوم بتصوير الزبائن وهم يُقبلون ويتزاحمون على شراء المراوح والتلفزيونات..

وبعد أن تأكد أندو من سلامة رؤيته، رشحنا لمسئولي توشيبا كي نكون وكلاءهم في مصر، فأرسلوا مندوبين من اليابان ليعاينوا مكان عملنا..

وكان اختبارًا عسيرًا..

فقد جاء مندوبو «توشيبا» إلى مصر، وقابلونا في المحل الكبير في الموسكي، بدون ترتيب مسبّق. كانت زيارة مفاجئة تمامًا، جاءوا ليقيّموا المكان، ويقيّموا أسلوب عملنا. كان ذلك في صيف عام ١٩٧٤..

فوجئوا أنني أجلس على طاولة متواضعة، لا مكتب ولا تلكس ولا سكرتارية، ولا تجهيزات مناسبة من حولي، وأيضًا لاحظوا أننا لا نعمل في الأجهزة الكهربائية فقط، بل في الأدوات المكتبية والخردوات ولعب الأطفال..

في ذلك الوقت، كان المحل الكبير عبارة عن أربعة طوابق، خصصنا الطابق الأول للأدوات الكهربائية، والثاني للأقمشة والملابس الجاهزة، والثالث للخردوات والأدوات المنزلية، والطابق الرابع للعب الأطفال.

بعد أن رأوا وعاينوا المكان كان قرارهم – للأسف- أننا لا نصلح للحصول على التوكيل أبدا، وأنهم يجب أن يبحثوا عن وكيل آخر لتوشيبا غيرنا..!

أخبرني أندو بنتيجة الزيارة..

كانت صدمة قوية في الحقيقة، ولكننا لم نفقد الأمل، خاصة حين أكد لي أندو أنه سيحاول معهم مرة أخرى، فقد كان واثقًا أن أسلوبنا في العمل هو الأهم، وأن طموحنا وحماسنا هما اللذان سينفعان توشيبا، وليس شيئًا آخر مما يتعلق بالمظاهر. ولا أنكر أننا تعلّمنا من هذا الموقف ضرورة الاهتمام بالمظهر وبمستوى



طريقة العرض، طالما بدأنا طريق التعاملات التجارية الاحترافية، ومع شركات عالمية بقدر «توشيبا»..

سافر أندو إليهم في اليابان، وأكد لهم أن «العربي» هو فقط القادر على إنجاح منتجات توشيبا في السوق المصري، في ظل المنافسة الشرسة مع ناشيونال وسانيو.. وأضاف: إن أي وكيل آخر لن يقدم لتوشيبا ما سوف نقدمه لها، وأن بحثهم عن وكيل ذي مكتب فخم في وسط المدينة أو في مصر الجديدة لا يفيد «توشيبا» شيئًا في الوقت الحالي، بل ما يفيدها هو وكيل مثل «العربي» من أنشط التجار في «الموسكي» أكبر سوق تجاري في مصر كلها. وأكّد لهم أننا سنتدارك ملاحظاتهم..

وأخيرًا، وبعد مجهود كبير من ذلك الصديق الجاد، قرروا في توشيبا أن يعطوني سنة على سبيل التجربة والاختبار كموزعين لهم. فرحت لهذا القرار، وأكّدت لأخويّ أننا سننجح – بإذن الله- في الاختبار، وسنكون الوكلاء الوحيدين لتوشيبا في مصر.

بسبب عدم وجود عملات أجنبية بمصر، اضطررت إلى السفر إلى بيروت لأفتح الاعتمادات الخاصة باستيراد شحنات التلفزيون، وأخرى خاصة بالمراوح، وثالثة خاصة بالمسجلات..

وبدأنا العمل مع توشيبا مباشرة بشكل منتظم، وكنا نصرّف كل الشحنات التي يرسلونها لنا، بحيث كانت حقوقهم تصل إليهم في وقت قياسي..

لقد أنجزنا بالفعل أرقامًا كبيرة في المبيعات في ذلك الوقت، وسبقنا باقي الموزعين والتجار الذين كانت أعين توشيبا ترصد حركة بيعهم وعملهم معنا في السوق المصري..

ما جعلنا نسبق، أن ما تعودنا عليه من سرعة تصريف البضاعة، حيث كانت البضاعة تصل إلينا في الميناء ثم إلى المخازن، فنقوم ببيعها بنفس النظرية: بِع أكثر واجعل هامش الربح قليلاً. لم نكن نصادف – والله الحمد- أية صعوبة في تصريف البضاعة من خلال ذلك المنهج البسيط السريع..

كنا نتسابق مع الزمن كي نحوز ثقتهم خلال مدة الاختبار.

كانت الاعتراضات – كما ذكرت- كثيرة كي نحصل على التوكيل، ولكن الله أعاننا، ثم كانت مساعدة مستر أندو الدائمة لنا، كان يكرر لهم القول: «العربي أحسن تاجر في الموسكي، فهو أقدر من يعرف كيف يدير تجارته في أنحاء مصر كلها، وليس في الموسكي فقط، وذلك من خلال علاقاته الواسعة، وأسعاره المعتدلة؛ لذا فهو الأنسب لتوشيبا»..

حقيقة، لولا إصرار أندو على فكرته: أننا الأصلح لتوشيبا كوكلاء، ما حصلنا على تلك الوكالة، ولما كانت قصة النجاح الرائعة التي قامت بسبب التعاون بين «العربي» و«توشيبا»..

❖❖❖

## التـوكـيـل.. أخـيـرًا!

أثناء سنة الاختبار تلك، سافر أخي عبد الجيد – رحمه الله- إلى اليابان والصين وتايوان وكوريا للتعاقد على شراء أجهزة كهربائية وأدوات كتابية ولعب أطفال، وكان معه زميلنا الأستاذ مصطفى غنيم الذي كان يقوم بالترجمة (كان مصطفى لايزال يعمل أيامها في شركة مصر للطيران)، وكان مصطفى سببا في تعرفنا على الكثيرين من اليابانيين المحترمين، حتى شارك أحدهم في مكتب للاستيراد والتصدير (هو مستر «يوجيرو كويكي» الذي عاش في مصر لأكثر من ثلاثين سنة)، وكان في بداية تعارفنا عليه يسارع ليعرض علينا أحدث المنتجات ولعب الأطفال التي تصل إليه، لنكون الأسبق في استيرادها وتوزيعها على التجار وأصحاب المحلات..

هناك زار عبد الجيد مصانع سانيو، وناشيونال، ومصانع أخرى عديدة، وزار أيضًا توشيبا، وقد قابله كبار مسئولي توشيبا بترحيب كبير، ونظموا له جولة واسعة في مصانعها ومبانيها.

وعاد إلينا عبد الجيد بنفس الانطباع، وهو أن توشيبا هي الأفضل، وأننا قد أصبنا التوفيق حين ركزنا على العمل معهم، وحددنا هدفنا في الحصول على توكيلها..

أثناء لقاء أخي عبد الجيد العربي ومصطفى غنيم في توشيبا باليابان مع رئيس مجلس إدارة توشيبا، طلب الرجل من مساعديه الوثائق الخاصة بحجم مبيعات



«العربي» لأجهزة ومنتجات شركتهم خلال الشهور الأخيرة، فلاحظ أن مبيعاتنا في ازدياد مستمر، وأن حجم النشاط التجاري بين «العربي» وبينهم في تقدّم مستمر، فقال لعبد الجيد: يبدو أنكم ستحظون بالفوز بالتوكيل.

في نفس الوقت، دخل عليهم شخص ياباني يعرفه عبد الجيد جيدًا، سألهما رئيس مجلس الإدارة مبتسمًا إن كانا يعرفانه..!؟

ضحك أخي عبد الجيد، فكيف لا يعرف مستر «أندو»!! الذي كان قد عاد ثانية لليابان بعد أن أتقن العربية، وينتظر العودة لمصر لإنهاء إجراء عقد الوكالة مع الطرف المصري الذي سيستقر عليه رأي المسئولين في توشيبا..

طلب منهما رئيس مجلس إدارة توشيبا مازحًا أن يختبرا أندو في اللغة العربية. وحين رأى ثقة أندو وهو يتحدث معهما العربية بطلاقة، ضحك الرئيس وقال: إذن حان الوقت كي يعود مستر أندو للقاهرة ليكون المسئول عن مكتب «توشيبا» هناك، وأيضًا ليوقّع مع «العربي» عقد الوكالة..

أخيرًا..! الحمد الله الذي بنعمته تتم الصالحات.. لقد كان من أجمل الأخبار في حياتي كلها.

أخيرًا، فزنا بتوكيل «توشيبا» بشكل نهائي، أخيرًا سيرتبط اسم «توشيبا» مع اسم «العربي» في مصر كلها.

بعد ذلك، جلست مع أخي عبد الجيد، وعبد الخالق عطية (زوج ابنتي منى، والذي كان بمثابة ذراعنا اليمنى في قسم الاستيراد، وفي التعامل مع اليابانيين بعد ذلك لسنوات طويلة)، مع مستر أندو، ومعنا مدير بنك الإسكندرية فرع الموسكي، الذي كان قد خرج على المعاش وبدأ يعمل معنا، ومعنا مصطفى غنيم..

من خلال «درافت» لعقد وكالة قديم لتوشيبا مع آخرين، بدأنا نضيف ونشطب ونعدّل ونحذف حتى وصلنا لصيغة تعاقد مُرضية للطرفين، وتوكلنا على الله ووقعت مع مستر أندو التعاقد.

و.. أصبحنا وكلاء رسميين لشركة توشيبا اليابانية في ١٩٧٥.

ولقد استقر مستر أندو لمدة أربع سنوات في مصر كمدير لمكتب توشيبا القاهرة، ثم عاد إلى طوكيو..

❖❖❖

إن التعامل مع شركة كبيرة بحجم توشيبا يُمتعك حقًّا، بسبب التنظيم العالي الاحترافي لكل الأمور، وعدم ترك أي شيء للصدفة؛ إنهم في الحقيقة لا يعرفون شيئًا اسمه الصدفة..!

إنهم يسعون كأي شركة صناعية عملاقة إلى تحقيق أهدافهم الاستراتيجية، ولكنهم في نفس الوقت يحترمون اتفاقاتهم، ولا يغيرون كلامهم. لديهم بالفعل منظومة قيم قوية تحدد سلوكهم، كما أنهم ملتزمون بإتقان صناعتهم بكل الأسباب؛ لذلك تجد لديهم نظم ومعايير ضبط جودة من أدق ما يكون.

إنني لا أنكر أننا استفدنا كثيرًا من توشيبا، صحيح أننا قبل العمل معهم كنا قد أتقنّا العمل التجاري باحترافية، وفهمنا أسرار السوق المصري من أسوان إلى الإسكندرية، وتعلمنا كيف نكسب مزيدًا من ثقة التجار والموزعين والمستهلكين، ولكن زياراتنا المتكررة لتوشيبا في اليابان أكسبتنا خبرات أخرى، أهمها - بالإضافة لخبرات التصنيع- خبرة خدمات ما بعد البيع، وكيف تكون من أهم أسباب ثقة العملاء في منتجاتنا..

أيضًا اكتسبنا قدرات عالية في التنظيم المتقن لكل أمور العمل، سواء في التسويق أو البيع أو إدارة مراكز الصيانة.

كذلك اكتسبنا من اليابانيين مهارات تكوين فرق عمل جماعية متناغمة، تحقق الأهداف الاستراتيجية بأعلى كفاءة ممكنة. لقد لاحظنا ورصدنا مهاراتهم في التخطيط والإدارة واستفدنا منها؛ حتى تنظيم رحلات كبار المسئولين في توشيبا، وتخطيط جدول زياراتهم لنا في مصر، استوعبنا أسلوبهم في استقبال ضيوفهم في اليابان، وتفانيهم في خدمتهم والعمل على راحتهم بكل الوسائل، فتعلمنا ذلك، وأصبحنا نجاريهم في تنفيذ برامج زيارتهم لمصر باحترافية..

بدأنا في ضبط برامج العمل والاجتماعات والزيارات السياحية بكل دقة، تمامًا



كما كانوا يفعلون معنا حين كنا نزورهم في اليابان. أثناء زيارات رئيس مجلس إدارة توشيبا أو أحد معاونيه لنا في مصر، وصل أمر إعداد برنامج الزيارة إلى إجراء بروفات بساعة ميقاتية، حتى تكون مواعيد الزيارة التي حددناها بالدقيقة، في مواعيدها تماما، خاصة مع وجود سفر بين مقر المصنع، ومقر المكاتب، ثم زيارة المعالم السياحية في القاهرة والجيزة. لقد أحببنا دقتهم في احترام الوقت، وتوافق ذلك مع ما لدينا من ثقافة الحرص على الوقت، وعلى إتقان ما نقوم به من أعمال..

وبسبب حرص كبار المسئولين في «توشيبا» على اصطحاب زوجاتهم وأولادهم في رحلاتهم إلى القاهرة، سواء كانت لافتتاح مشروعات جديدة، أو للاتفاق عليها من البداية، أو لمتابعة تنفيذ مشروع قائم، أو أي سبب آخر، كنا نضع ذلك في حسباننا، فكنا نضع برامج ترفيهية لأسر المسئولين أثناء انعقاد اجتماعات العمل. كانت بعض زوجات مسئولي توشيبا تودعن مصر بالبكاء لما ترين فيها من آثار باهرة، ولما كنّ يلقينه من حفاوة بالغة..

ويجب أن أذكر أنه لولا وجود بنية أساسية سياحية قوية في مصر، تساعد أي كيان اقتصادي وطني في تقديم خدمات سياحية مبهرة لضيوفه وشركائه الأجانب، لما نجحنا في الحصول على ثقة اليابانيين إلى هذه الدرجة. أيضًا كون مصر بلدًا عظيمًا يحتوي على كمّ من الآثار والثقافة والحضارة يبهر أي إنسان، ساعدنا كثيرًا في اكتساب ثقة اليابانيين. لقد استفدنا كثيرا من رصيد الحب الضخم لليابانيين لبلدنا العظيم الطيب..

أتذكر في ندوة أقامتها كلية التجارة جامعة الأسكندرية، نظمها أحد أعضاء هيئة التدريس فيها، وهو في نفس الوقت صديق عزيز طالما قضينا أوقاتا جميلة في مكة والمدينة، وهو د. أحمد الغرباوي، حين سألني جمع من أساتذة وطلبة الكلية عن السر في الإنجازات المتوالية التي تميز بها «العربي» ككيان اقتصادي صناعي وتجاري، لم أغفل دور تأثّرنا بالثقافة اليابانية، سواء في الإدارة أو في التصنيع، أو في مجال العلاقات العامة أيضا، الذي بات عصب تستند عليه كبرى المشروعات الاقتصادية، ومن خلاله تظهر صورة الشركات أمام أنظار الجميع، وليس للمستهلكين والعملاء فقط..

❖❖❖

## زيارة اليابان.. و.. التصنيع!

بعد أن تأكد اليابانيون في شركة «توشيبا» أن «العربي» هو من يبحثون عنه؛ ليكون وكيلاً دائمًا لهم في مصر، وكعادتهم مع وكلائهم وموزعيهم الناجحين في دول العالم، قرروا دعوتي – كرئيس لمجلس إدارة «العربي»- لزيارة اليابان في نهاية عام ١٩٧٥.

كانت هي الزيارة الأولى لليابان، والتي رافقني فيها زميلنا في الشركة، الأستاذ المحاسب كامل صالح (مدير بنك الإسكندرية الأسبق)، والذي كان يتقن اللغة الإنجليزية. لقد أقنعت نفسي بألا تمثل اللغة أي عائق، وأن أتعامل مع مثل تلك الأمور بيسر ودون تعقيد. إنني - حتى اليوم- أستمع جيدًا لكل كلمة ممن يتولى أمر الترجمة، ولا أتكلم ولا أجيب إلا بعد تفكير عميق، وقد كان لدور الترجمة من الإنجليزية إلى العربية وبالعكس، أثر كبير في مشوارنا. ولقد دفعت أبناءنا في عائلة «العربي» بدراسة اللغة الإنجليزية وإجادتها تمامًا..

كان لتلك الزيارة أثر كبير في مسار «العربي»، وفي تحديد مستقبل الشركة كله..

بالطبع انبهرت بالمواقع الإدارية، وبمعارض بيع منتجات توشيبا، وبالأساليب العلمية والحضارية التي يتبعوها في نظام العمل، ولكن كل هذا «كوم»، وانبهاري بعملية «التصنيع» ذاتها داخل مصانعهم، كانت «كوما» آخرا..!!

لم أكن أتخيل أن رؤيتي للأماكن الفعلية لتصنيع الأجهزة التي تعودنا أن نبيعها كل يوم – في الموسكي- سيفعل في نفسي وفي عقلي كل هذا الفعل.

شعرت أن كل حواسي وكل خلايا عقلي مشدودة تمامًا نحو معرفة تفاصيل هذه العمليات المعقدة، التي تجمعها وتعبّر عنها كلمة واحدة، ولكن يا لها من كلمة تحمل معاني وأبعادًا عملاقة: **التصنيع**..

كنت منبهرًا – طوال مدة الزيارة- بما يقومون به من صناعات عالية الجودة، تقطر دلائل الابتكار والإبداع من كل جزء منها. نعم، كانت لدينا خبرات تصنيعية سابقة، ولكنها كانت متواضعة للغاية بالمقارنة بما أراه الآن، أين هي من هذه



العمليات العملاقة؟!

كنت كالمسحور، وأنا أرى المواد الخام متراصة في نظام عجيب، والمصنع العملاق تغلب عليه النظافة التامة، وكل العمليات الإنتاجية الصناعية تسير بحزم تام، تحت ضوابط أمنية هائلة الدقة، وقواعد رائعة لسلامة العاملين..

في آخر خطوط الإنتاج تتراص الأجهزة الكهربائية – تلك التي أعرفها جيدًا- في انتظار دورها نحو المخازن، أو إلى داخل سيارات الشحن، ومن ثَم إلى أماكن عرضها في المحال التجارية والأسواق الكبيرة، أو إلى الحاويات الضخمة لتأخذ طريقها إلى مركب شحن عملاقة تطوف بها موانئ العالم، لتصل إلى الوكلاء والمستوردين..

رأيت في جدية المهندسين والعاملين داخل مصانع «توشيبا» نوعًا آخر من الثقة في النفس، وطرازًا مختلفًا من الجدية، ومن العمل الجماعي المذهل. تعلمت كثيرًا من تلك الزيارة، ورتبت أهدافي، ورأيت بعين الخيال نفس هذه الصورة ولكن بوجوه مصرية ١٠٠٪. وجهت عقلي بأسلوب يختلف تمامًا عن السابق؛ فليس «العربي» الذي كان هو نفس «العربي» بعد زيارة اليابان ١٩٧٥. لا أظن أن هناك شيئًا أبهرني في حياتي كلها، قط، مثلما انبهرت بخطوط الإنتاج داخل مصانع توشيبا، حين رأيتها لأول مرة.

أيضا، لقد فهمت معاني آية سورة «الحديد» بعدما عاينت بعينيّ وبذهني وبكل حواسي روعة ماكينات التصنيع العملاقة داخل مصانع توشيبا، استوعبت بعضًا من مراد الله تعالى حين قال – وقوله الحق: ﴿**وأنزلنا الحديد فيه بأس شديد ومنافع للناس**﴾..

حقًّا، حين تقف داخل مصنع كبير من مصانع «توشيبا» أو «شارب» أو «سوني» في اليابان، أو أحد مصانع «العربي» في بنها أو قويسنا اليوم، فإنك تشعر بمعنى ومدلول «منافع للناس»، وكأنك ترى تفسيرها رأي العين..

سبحان من مكّن للإنسان وسخَّر له كل هذه العلوم والتقنيات، ليحوّل الحديد إلى ماكينات تنفع الناس، وتخرج لهم السلع المختلفة التي يحتاجون إليها، والتي تيسّر عليهم سبل الحياة، وتجعل مذاقها أجمل وإيقاعها أسرع..

إن الصناعة هي عصب الحياة حاليًا. لم تعد الزراعة هي التي تقوّي الدول وتجعلها تسبق، بل الصناعة، وهذا بإجماع علماء وخبراء الاقتصاد في العالم، فالحمد الله الذي هدانا لأهمية أن نسلك هذا الطريق من أول يوم رأيت فيه مصانع «توشيبا»..

نعم، بعد أن زرت مصانع «توشيبا»، ورأيت هناك ما رأيت من الإمكانات والتقنيات المتقدمة للغاية، ومن أعداد هائلة من العاملين تعمل في ثقة وجدية والتزام، حكمت على نفسي بعدها أنني لا أستحق الحياة، بل ولا الطعام الذي آكله! ولا نستحق – في شركة «العربي»- المكانة التي رفعنا إليها كل من يتعاملون معنا كتجّار، إن لم نصنّع بنفس هذه الطريقة..

شعرت أن نجاحنا وتفوقنا في التجارة كالجوهرة الزائفة، وأن اقتران الصناعة بالتجارة هو الذي سيهب لنا أنواعًا أصيلة من الجواهر الحُرّة الكريمة غير المقلّدة.

راحت أسئلة كثيرة تتدافع في عقلي، وتقلق راحتي في الفندق، وفي ذهابي وإيابي أثناء وجودي في اليابان: ما الذي نفعله في شركتنا بمصر؟ إننا نستورد شحنة من البضائع، ثم ندفع جمركها، ثم نبيعها!.. فقط! فهل هذا إنجاز أو طموح يستحق أن نحيا من أجله؟!

كم من العاملين يعملون معنا ونحن مجرد تجار في الموسكي وشبرا وبورسعيد؟! وكم سيعمل معنا ونحن نمتلك مصانع مثل هذه؟!

كم عدد البيوت المفتوحة الآن بسببنا، وكم ستُفتح إذا امتلكنا مصانع كهذه؟!

كم هو الفارق بين حجم العمل ونحن نصنّع ونتاجر، وحجمه في حال التجارة فقط!؟

لماذا لا نبني مصنعًا كبيرًا في مصر؟ لماذا لا نكون مُصنّعين في بلدنا فيكون أغلب الخير لنا ولأهلنا.. لأهل مصر كلها؟

إننا بالتصنيع سنقلل الأموال التي تخرج من مصر، ونزيد من تلك التي ستدخل إلينا ببيع تلك الأجهزة في الداخل والخارج.



كان قراري حاسمًا: لابد أن نُصنّع.. لابد أن ينطلق اسم«العربي» إلى عالم الصناعة.

ستعطينا الصناعة قيمة مضافة حين نعمّق من خبراتنا وتقنياتنا، ونعمل على تطوير المنتجات التي نصنعها، والوصول بها لجودة لا تقل عن الجودة اليابانية، مما يؤثر إيجابيًا على البلد كله وعلى شبابه ومهندسيه وعماله..

و.. تساءلت: كم يتكلف المصنع؟ مليونًا.. مليونين.. ثلاثة ملايين..

طبعًا يتكلف المصنع أكثر، ولكن مهما كانت تكلفته فإن المردود المعنوي والمادي لذلك المصنع سيعوض كل ما سننفقه عليه، بإذن الله.

كانت تلك هي الأفكار التي انطلقت في رأسي بسبب تلك الزيارة الحاسمة..

كان حجم وارداتنا من توشيبا في ذلك العام ثلاثة ملايين دولار، وكان سعر الدولار في البنك أربعين قرشًا، وفي السوق السوداء ثلاثة وسبعين قرشًا، وكنا كثيرًا ما نُضطر لشرائه بسعر السوق السوداء.

أفقت من كل أفكاري وتساؤلاتي التي ملأت أرجاء عقلي، على رد صارم من إدارة توشيبا: كيف تفكر في التصنيع، وأنت لم تحصل على التوكيل إلا من سنة فقط؟؟!

و.. لم أيأس.. ولم تحبطني إجابتهم!

❖❖❖

## حلم.. قد سيطر على الواقع!

عدت إلى مصر، وأخبرت أخويّ بكل ما دار في رأسي.. وبإجابة توشيبا!

قلت لهم: إن التصنيع سيوفّر علينا الكثير من العملة الصعبة، نعم سنحتاج إلى الكثير منها في البداية، ولكن مع بدء خروج الإنتاج إلى النور، وبيعه في مصر وخارجها، ستسير الأمور في اتجاه أفضل بكثير وأكثر نفعًا من الاكتفاء بعمليات التبادل التجاري، بإذن الله.. وسنقنعهم حين يرون منا الإصرار التام.

قررنا أن نشتري أرضًا لتكون مقرًا لأول مصانعنا، وقلت لهما: «حتى لو ما

عملناش المصنع، مش حانخسر حاجة، سعر الأرض في حد ذاته استثمار جيد، لأنه في ارتفاع دايمًا..».

واشترينا بالفعل ثلاثة أفدنة (هو نفس موقع المصنع الموجود حاليًا ببنها) من رجل يُدعى «محمد العطار»، كان يمتلك عزبة مجاورة لبلدتنا.

قلت له: «يا محمد، عايز أشتري عشر فدادين، حابني عليهم مصنع للمراوح..».

قال لي: «عندي ثلاثة في بنها، وسبحان الله، كنت أخدت رخصة إنشاء مصنع عليهم..!».

كانت مفاجأة جميلة أن الأرض لها ترخيص ببناء مصنع، أما الأجمل، فكان ما علمته من أن تلك المنطقة تتوافر فيها عمالة مدربة ماهرة لوجود مصنع بنها للصناعات الإلكترونية هناك (وهو واحد من المصانع الحربية المصرية المتميزة)، ينتج أجهزة كهربائية ويتمتع عماله بخبرة معقولة، وفيه معهد تدريب فني صناعي مستواه جيد. كانت أقدار جميلة أن نجد قطعة أرض مناسبة في هذه المنطقة الممتازة..

سألته عن سعر الأرض، فقال لي: «الفدان هنا بيتباع بعشرين ألف جنيه، ولكن أنا عاوز خمسة وعشرين ألف في الفدان؛ لأنها أرض ملك إخواتي البنات، اللي انا مسئول عنهم..».

وافقته بعد أن تأكدت من صدقه، واشتريت منه الأرض، ثم قررنا أن نبدأ بالبناء مباشرة، فقد فكرنا أننا لو بعنا الأرض بمبانيها، في هذه المنطقة، فسنربح على كل حال، حتى لو لم توافق توشيبا على التعاون معنا في التصنيع.

بدأت أشعر أن حلم التصنيع يقترب من التحقق على أرض الواقع..

ثم بدأت طرح السؤال مرة ثانية على توشيبا، لعلهم يوافقون هذه المرّة على إقامة مصنع للمراوح على تلك الأرض التي اشتريناها. ولكنهم استمروا في اعتراضهم..

كنا نستورد من «توشيبا» في تلك الأثناء ٥٠,٠٠٠ مروحة سنويًا - تقريبًا- وكنا نبيعها كلها..



فكرنا أن نتخذ أسلوبًا مختلفًا في التفاوض، فطلبنا منهم أسعار تجميع المراوح في ذلك المصنع الجديد ببنها، ففوجئنا أن التكلفة ستكون أعلى من سعر المراوح المستوردة بشكل كامل..!

يعني نخوض مغامرة أن نكتب على المراوح «صنع في مصر»، بدلًا من «صنع في اليابان»، وفوق ذلك نخسر (كانت ثقة المستهلك المصري أيامها ضعيفة في التصنيع المصري، لكننا غيّرنا هذه الفكرة بفضل الله بعد تصنيع المروحة ثم الراديو كاسيت، وكان التلفزيون صاحب الأسهم الأعلى في عودة ثقة المصريين في صناعة بلادهم..).

قلت لهم إننى أريد أن أصنّع لكي تكون التكلفة أقل والبيع أكثر، فإذا كان التصنيع سيكلفنا أكثر، فلماذا نُصنّع إذن؟!.. وبدأ التفاوض يأخذ اتجاهات مختلفة: لماذا تتكلف عملية نقل الخبرات كل هذه التكلفة؟!

أجابوا أن هناك تفاصيل لابد أن يوضحوها لنا، إذا كنا مُصرّين على الاستمرار في مناقشة جدوى التصنيع.. وقرروا إرسال خبير إلى مصر للتفاوض معي في أمر المصنع..

❖❖❖

قبل وصول مستر «كرشيما»، وهو الخبير الياباني المبعوث من توشيبا لمناقشة مشروع إنشاء مصنع المراوح في بنها، كنا قد بنينا ثلاثة مبانٍ متفرقة فوق الأرض التي اشتريناها، لما رآها الرجل، تعجب وقال لنا مستنكرًا: «ما هذا؟ أتضعون كل هذه الأموال في البناء والحديد المسلح قبل أن تفعلوا أي شيء ذي بال في عملية التصنيع ذاتها؟!»..

قلت له: «ما احنا قلنا، تعالوا يا توشيبا ساعدونا نعمل المصنع، وانتوا اللي مش عايزين، فقلنا نبدأ احنا لحد ما تقرروا..»!

فعلّق مستر «كرشيما»: إن إقامتك لهذه المباني، بينما فكرة التصنيع لا تزال غير تامة، قرار غير اقتصادي بالمرّة..

وأضاف بجدية: هل تعلم أن أول ماكينة استخدمتها توشيبا في التصنيع قد تم

وضعها في «عشة صفيح»، وانطلاقًا من تلك الماكينة في ذلك المصنع «العشة» قامت كل مصانع توشيبا العملاقة الحالية! وأصبح لدينا – اليوم - أكثر من ١٨٠ ألف عامل..

ابدءوا أولًا بالتصنيع، بالإنتاج، ثم اهتموا بالمباني. النجاح يبدأ من المنتج وليس من المبنى!

كان درسًا عظيمًا لم أنسه طيلة حياتي.. درسًا هائلًا في ضرورة ترشيد النفقات والاقتصاد في بدايات الصناعة، بحيث تضع أموالك في الماكينات ولوازم التصنيع، ثم من ناتج التصنيع ومن أرباحك منها، تبني بعد ذلك وتتوسع كما تشاء..

إن هذا هو منهج اليابانيين في حياتهم كلها، ألا تتوسع في شيء قبل أن تتقنه تمامًا على مستوى محدود، وبعد أن تصل فيه إلى مستويات جيدة، تنطلق إلى المستويات والمدارات الأبعد.. هذا هو سر التصنيع المتقن في اليابان.. ليست هناك خطوة غير محسوبة بدقة بالغة.. ثم كان قرار مستر «كرشيما»: «على العموم، سأحاول إقناعهم في توشيبا بموضوع التجميع في هذا المصنع فقط، الحديث عن التجميع أوقع وأجدى.. سأقترح أن تصلكم المراوح مفككة وتقوموا بتجميعها هاهنا، بحيث يستمر الوضع على هذا النحو لمدة ثلاث سنوات، وبعدها تزيد نسبة الأجزاء المصنعة في مصر شيئًا فشيئًا..».

ولم يعجبني هذا الكلام، التجميع فقط لا يكفينا.. واستمر حديثي معه ينصبّ نحو ضرورة البدء في التصنيع الفعلي، مع التجميع.. ولكن.. هل تقبل الإدارة في توشيبا ذلك؟

مع مرور الوقت، تأكدت أن اليابانيين كانوا يقصدون تأجيل عملية التصنيع، فيبدو أن مصلحتهم كانت مع تجميع مكونات المروحة فقط في بنها لعدة سنوات، بينما كنت مُصرًا على بدء التصنيع بنسبة ٤٠ ٪، فكان قراري السريع بأن أسافر إلى دول ثلاث، تتميز بمستوى عال أيضًا من التصنيع كي أتفاوض معهم على نقل خبراتهم إلينا (كان همّي هو إشعار توشيبا أننا لن نتوقف عن سعينا نحو التصنيع، إذا ما رفضوا المساعدة..)..



سافرت بالفعل إلى تايوان وكوريا وهونج كونج، وأخذت عروضًا من عدة مصانع هناك لإنشاء مصنع للمراوح.. وكان أحسن العروض هو أن نقوم بتصنيع ٤٠ ٪ من المنتج في مصر لمدة سنتين، وفي السنتين التاليتين تصل نسبة التصنيع المحلي إلى ٧٥ ٪، وبعد السنتين تصل إلى ٩٥ ٪.. ثم بعد سبع سنوات يصل الإنتاج المحلي إلى ١٠٠ ٪..

كان قراري بالسفر، وبجمع عروض من جهات عدة قد تم بسرعة فائقة، وهذا هو سر النجاح في العمل التجاري أو الصناعي.. إن السر الكامن في الإدارة الناجحة: سرعة اتخاذ القرار، مع سرعة الإنجاز..

نعم.. سرعة اتخاذ القرار.. من يريد النجاح في عالم التجارة أو الصناعة، لا بد أن يتسم بهذه الصفة. إن الوقت قد ينتظرك في مجالات عمل أخرى، أما هاهنا، في عالم التصنيع والتجارة وإدارة الأعمال؛ فلابد أن تسابق الزمن، أو على الأقل تلاحقه.. لذا يتحتم على من يريد النجاح أن تكون لديه سرعة ومرونة في اتخاذ القرارات الاستراتيجية؛ كان هذا يُضفي عليَّ أحيانًا صورة صاحب القرار الأوحد – غير الديمقراطي- ولكنها لم تكن الحقيقة، بل الحقيقة أنني كنت أستمع لكل الآراء، وأحب التشاور كثيرًا مع المقرّبين ومع الخبراء، ولكن حين يجدُّ الجد، فكما جاء توجيه الله تعالى في كتابه العزيز: ﴿**فإذا عزمت فتوكل على الله**﴾..

عدت إلى توشيبا في طوكيو باليابان، ومعي تلك العروض ودراسات الجدوى التي جمعناها من مصانع كوريا وتايوان وهونج كونج، وقلت لهم إننا سنعمل مع واحد من تلك المصانع إن لم تتموا اتفاق التصنيع معنا..

هنا أسقط في أيديهم، وبدءوا يشعرون بجديتي لبدء مشوار التصنيع بأي شكل. لم يتوقعوا أبدا أن نسعى نحو شركات عالمية أخرى، في دول أخرى لنعرض عليهم التعاون في نفس المشروع الذي كان رفضهم له قاطعا حاسما..

لمحت في أعينهم القلق من أن يفقدونا. لقد كنا – بالفعل- بمثابة دجاجة تبيض ذهبًا لأصدقائنا في توشيبا، فكل ما نأخذه من منتجاتهم يتم بيعه في السوق المصري لآخر قطعة، كما أننا كنا صادقين ومُحددين معهم في كل ما نعد به، وكنا أمناء – والله الحمد- في كل تعاملاتنا المادية المشتركة..

ولا أنكر أنهم كانوا كذلك بالنسبة لنا.. كانت علاقة عمل تحقق قاعدة «اربح، ودعني أربح معك»..win-win

وبالفعل بدءوا يعيدون حساباتهم..

كانت المشكلة الرئيسية عندهم، أنهم كانوا يرون أن يتم البدء في التصنيع بعد عشر سنوات مثلًا، أو خمس على الأقل، من التمرّس والتعمّق في البيع والتجارة كوكلاء – فقط- لتوشيبا..

قلت لهم بحزم: إننا نريد أن نعمل معكم دون غيركم، ولقد بذلنا مجهودًا كبيرًا، وجعلنا اسم «توشيبا» مرفوعًا في مصر، بعد أن كان السائد والرائج والمعروف ماركات أخرى مثل «سانيو» و«ناشيونال» وغيرهما، فإذا كنتم تريدون أن نستمر فساعدونا على التصنيع، وستربحون معنا في كل خطوة..

وأخيرًا.. جاءنا القرار في أكتوبر عام ١٩٨٠ من مجلس إدارة توشيبا بالموافقة على إقامة المصنع، بنفس الشروط والترتيبات التي أردناها.. تصنيع ٤٠ ٪ من المنتج في مصر لمدة سنتين، وفي السنتين التاليتين تصل نسبة التصنيع المحلي إلى ٧٥ ٪، وبعد السنتين تصل إلى ٩٥ ٪، ثم في السنة السابعة تكون نسبة التصنيع المحلي ١٠٠ ٪..

الحمد الله، أخيرا سينطلق «العربي» لفضاء التصنيع الحقيقي. سيرتبط اسم «العربي» بالصناعة، بعدما ارتبط أجداده بالزراعة، والزراعة فقط!!




في محل الموسكي سنة ١٩٧٢ ، وبدايات التعاون التجاري مع توشيبا




الحاج عبد الجيد في محل بورسعيد ، وقدرات بيعية متميزة



الحاج عبد الجيد مع أ . مجدي محمد, م . ابراهبم محمود, و أ . لطفي في معرض بورسعيد



زيارة أسرة مستر أندو في بيتنا في العباسية



إحدي زيارات مستر أندو – سبب الخير– لمنزلنا بالعباسية



مع مستر أندو ، في افتتاح محل العربي ببور سعيد



رئيس شركة توشيبا مستر أوكامورا و زوجته في زيارة للأهرامات .



مؤتمر وكلاء توشيبا الشرق الأوسط في اليابان – مع أخي الحاج محمد و الحاج عبد الخالق و وكيل توشيبا في السودان




انا و زوجتي – رحمها الله– في مؤتمر وكلاء و موزعين توشيبا في اليابان



الحاج عبد الجيد و م . إبراهيم محمود مع مستر أندو في اليابان عام ١٩٨٤

الباب الخامس

# صناعـــة الثـقـــة..

# تنطـلـــق مـــن بـنـهـــا!

تحمل أخي عبد الجيد – رحمه الله- العبء الأكبر في إنشاء المصنع، ثم في الإشراف عليه إداريًا، بعد أن كان يدير فرع «العربي» في بورسعيد من عام ١٩٧٧ حتى عام ١٩٨١..

في ذلك الوقت نفسه، كنت قد تعرفت إلى المهندس محمد برغوت – رحمه الله- الذي كان يعمل مديرًا للإنتاج في شركة البلاستيك الأهلية. أعجبت بخبراته وبشخصيته الحازمة، وبمجرد أن انتهينا من كل الموافقات والتراخيص من وزارة الصناعة لإنشاء المصنع، وانتهينا من كل التعاقدات مع توشيبا، اتفقت معه على أن ينضم لفريق «العربي»، ويدير المصنع فنيًا.

كانت مسئولية أخي عبد الجيد والمهندس برغوت كبيرة..

كان الاثنان متوافقين، يكمل أحدهما الآخر. المهندس برغوت يمتلك الجوانب الفنية مع خبرات إدارية تصنيعية أيضًا، بشكل علمي منهجي محترم، بينما أخي عبد الجيد فكانت خبراته الواسعة في السوق، وتعاملاته مع التجار والمستهلكين والعمال قد أكسبته رؤية شاملة لمتطلبات السوق، ومتطلبات التعامل مع الطاقات البشرية الخلاقة.

بدأنا المصنع بخمسين عاملًا..

كان المهندس برغوت صارمًا وحازمًا، بينما كان أخي عبد الجيد ودودًا رقيقًا، لا يميل إلى عقاب أحد، إلا في أضيق الحدود. بلا شك واجهنا صعابًا عديدة في البداية، كشأن بداية أي مشروع كبير. استلزم الأمر منا وقتًا ليس بالقصير، حتى نصل لنظام ثابت يُدار به المصنع، ولكن بعد حين – والله الحمد- استقرت الأمور..

كثيرا ما احتدمت الخلافات في وجهات النظر بين الحاج عبد الجيد والمهندس برغوت، وحين كان أخي عبد الجيد يصرّ على رأيه، كان المهندس برغوت يقول له: «ما دمتَ مُصرًّا على رأيك هكذا، فأنا ماشي خالص، السلام عليكم..»..

بالفعل كان المهندس برغوت يرتدي ملابسه، ويوقف سيارة من على الطريق السريع، ويعود بها إلى بيته. هكذا كان سلوكه – رحمه الله- حين يُغضبه شيء، لم يكن ينتظر سيارة الشركة، بل يسرع بالخروج ليستقل أي سيارة أجرة ويعود لبيته..



وكعادة عبد الجيد، لم يكن يصبر أن يبيت وهناك أي كدر بينه وبين زميله العزيز المهندس برغوت، خاصة إذا تأكد من صحة رأيه.

في مرّة، طلب أحد العاملين من أخي عبد الجيد رفع راتبه، وكان عبد الجيد يرى أنه يستحق ذلك، وحين استشار المهندس برغوت، كان رده: «هل سنرفع رواتب كل زملائه؟»، فرد أخي عبد الجيد أن ذلك صعب وأن ظروف العامل كذا وكذا، قال: «خلاص، ما نقدرش نرفع أجر واحد ونسيب الباقي، خصوصًا أن فيه أكفأ منه..».. وكان درسًا إداريًا هامًا أفادنا جميعًا.



كنا قد تعاقدنا مع توشيبا اليابان على شراء «اسطمبات» جديدة خاصة بمصنع المراوح، فلما وصلت إلينا، إذا بالمهندس برغوت – رحمه الله- يفاجئنا بخبر: إنها اسطمبات مستعملة!

كان لدينا خبير ياباني حينئذ، فتجادل مع المهندس برغوت، وراح يؤكد لنا أنها بالتأكيد جديدة ومتفقة تمامًا مع المواصفات، ولكن المهندس برغوت ظل مُصرًّا على رأيه..

اضطر المسئولون في توشيبا اليابان أن يرسلوا خبيرًا إلى مصر للحكم في القضية، فإذا به يثبت صحة كلام المهندس برغوت، وبعدها أعادت لنا الشركة مبلغًا كبيرًا بعد أن اعتذرت، وأكدت أن الورشة التي ورَّدت لها الاسطمبات هي التي أخطأت، وأكدت لهم أنها اسطمبات جديدة..

أذكر في سنة ١٩٨٦أنني كنت في زيارة لشركة مكابس في اليابان (اسمها عايدة AIDA)، وقد عرفتهم عن طريق مصنع توشيبا لمواتير المراوح في «ناجويا» في اليابان، وكان لديهم نوع من المكابس فائق السرعة يختلف تمامًا عما تعودنا عليه، فطلبت من المهندس برغوت – أثناء زيارتنا لهم- أن نسعى للحصول على مكبس مثله للوصول لتصنيع مواتير المراوح بكفاءة لا تقل عن المصنَّعة في اليابان، وفوجئت به يخبرني أنه تمنى في قرارة نفسه الأمنية ذاتها، وبالفعل لم يمر وقت طويل حتى كان عندنا في مصنع المراوح ببنها مكبس بنفس مستوى ذلك المكبس الياباني..

هكذا كان التفاعل والتجاوب بيننا في غاية الفعالية والسرعة.

وفي مرّة، كانت هناك ماكينة معطلّة، وحاول المهندس برغوت إصلاحها مع زملائه في المصنع، وبذلوا في ذلك وقتًا وجهدًا طويلًا دون جدوى..

في الساعة الثانية صباحًا، وكان الوقت شتاءً، لم يستطع المهندس برغوت النوم، فقد كان مهمومًا بسبب عدم نجاحهم في إصلاح الماكينة، ثم جاءته فكرة بخصوص العطل في تلك الماكينة، شعر أن الحل قد يكمن فيها، فاستقل سيارته الخاصة إلى المصنع ببنها (كان يسكن في مصر الجديدة). وهناك، نفّذ فكرته، وبالفعل اشتغلت الماكينة كأحسن ما يكون، مع انطلاق أذان الفجر..

لقد كان – رحمه الله- صاحب همة رائعة وطاقة كبيرة في العمل دون ملل..

كان شجاعا واثقا من نفسه، ولم أره مهزوزا خائفا إلا مرة واحدة!..

كنا في رحلة عمل باليابان، وأثناء تناولنا للطعام في الفندق، اهتز المبنى بشدة.. وبدأت الصيحات: زلزال، زلزال..

كان زلزالًا شديدًا للغاية، من تلك التي اعتادت عليها اليابان، والتي أسسوا كل مبانيهم لتقاومها (إلا أن يشاء الله تعالى أمرًا، فحينها لا التقنيات تنفع، ولا الأساسات المرنة تنجي!).

أخذت أردد في سكون، بصوت خافت: يا مرحبًا بلقاء الله، يا مرحبًا بلقاء الله..!

راح المهندس برغوت ينظر إليّ في رعب، بعدما تبيّن ما كنت أقوله،، ثم نظر لوجه أخي عبد الجيد، فوجده هادئًا مبتسّما، فازداد خوفه!. لقد أيقن الرجل أن الموت قادم لا محالة.. (سبحان الله، انتقل الاثنان إلى الرفيق الأعلى في شهر واحد من سنة ١٩٩٥)..

ولكن الزلزال مرَّ دون خسائر، واستمرت حياة الرجل الناجح الذكي.. وقد ظل المهندس برغوت يتذكر ذلك الزلزال طويلا، حامدًا الله أنه انتهى على خير..

رحمه الله رحمة واسعة.

❖❖❖



### لأول مرة.. ضمان ٥ سنوات للمروحة!

كانت المروحة في ذلك الوقت شيئًا ذا قيمة في الأسواق، حيث كانت أجهزة التكييف مكلفة للغاية، وكبيرة الحجم، وذات صوت مزعج. وكان من المعتاد أن ترى في المطار وفي الموانئ مصريين عائدين من دول الخليج وفي يد كل منهم مروحة..!

كانت تلك الصورة من ضمن أسباب أخرى شجعتنا ودفعتنا إلى دخول مجال تصنيع المراوح.

كانت جودة الإنتاج في مصنع المراوح في بنها جيدة جدًّا في عالم التصنيع – والله الحمد-، ولقد أقر شركاؤنا في توشيبا اليابان بذلك. كنا نعمل بأسلوب منضبط من رقابة الجودة، لا يسمح بمرور أي مروحة بها أي عيب. لقد أثبتت المراوح المُجمّعة (بنسبة ٤٠ ٪ تصنيع محلي) في مصانعنا أنها ليست أقلَّ جودة من تلك التي كنا نستوردها من اليابان، لدرجة أننا كنا نعطي سنة واحدة ضمان على المروحة المستوردة، أما المراوح التي بدأنا ننتجها في مصانعنا، فقد أعطينا عليها ضمان ٥ سنوات!

فوجئ اليابانيون أنفسهم أننا أجرينا تجربة كفاءة المروحة لمدة سنتين ليل نهار بدون توقف، أي ١٧٥٠٠ ساعة بدلًا من ٥٠٠٠ ساعة (أي ٧ شهور تقريبًا)، ونجح الاختبار نجاحًا فائقا، مما أبهرهم ومن ثمّ جعلهم أكثر مرونة معنا في طلباتنا في مجال التصنيع..

كانت فكرة إعطاء ضمان ٥ سنوات لتلك المروحة التي تعمل لمدة سنتين بشكل متواصل، كانت فكرة منطقية بسيطة، فمثل هذه المروحة لن تعمل بشكل متواصل إلا نصف سنة على الأكثر، هذا إن افترضنا أن الجو حار في مصر لمدة ٦ أشهر في السنة، وبطبيعة الحال فإن عدم عمل المروحة لمدة ٦ أشهر أخرى معناه أن كفاءة عملها ستزيد بعد تلك المدة الطويلة من الراحة، لذا أعطينا الضمان لمدة ٥ سنوات، فكانت خطوة كبيرة نحو مزيد من ثقة العملاء في منتجاتنا، وقد نجحنا في ذلك الاختبار نجاحًا كبيرًا..

إن موضوع إعطاء عدد سنوات ضمان أطول بكثير مما يتوقعه المستهلكون بل

والخبراء أيضًا، هو أسلوب تسويق خاص بنا، ابتكرناه في شركة «العربي» على أساس فكرة نشأت من الرغبة في نشر قيمة: الثقة في منتجاتنا، والثقة في نظم ضبط الجودة التي نتبعها.. والله الحمد أثمر ذلك الأسلوب بشكل كبير في انتشار منتجاتنا في كل مكان في مصر وفي بعض الدول العربية والأفريقية..

بدأنا نرى المراوح في أيدي الإخوة الأشقاء الوافدين للدراسة في الأزهر وفي غيره من جامعات مصر، يخرجون بها من مطار القاهرة عائدين إلى بلادهم..!

أدخلنا بعد ذلك تصنيع الشفاطات ثم مراوح السقف، ثم المسجلات (الراديو كاسيت).. ثم دخلنا ماراثون القدرة على تصنيع التلفزيون.. وخلال كل تلك المراحل كانت هناك ثوابت استخلصناها من خلال مشوار التصنيع، كانت سببًا عميقًا من ضمن أسباب تفوّق صناعة «العربي»..

من أهم تلك الثوابت، مبدأ في غاية الأهمية، لم نغيره أبدًا، وأرجو أن يظل «العربي» ثابتًا عليه حتى بعد رحيلنا: ألا ندخل في تصنيع منتجات لا نعرف كيف نسوّقها..

وإذا عرضت علينا منتجات رأينا أن تصنيعها يستحق المغامرة، وكانت دراسات الجدوى لتصنيعها مشجعة مثل التكييفات واللمبات الفلورسنت، فلا تجدنا ندخل في مراحل تصنيعها إلا بعد تجربة البيع المستورد منها لفترة كافية، وبالتوازي نُجري دراسات جدوى مفصّلة، تضمن لنا - بإذن الله- عدم الخطأ أثناء إنشاء المصانع، وخطوط الإنتاج..

لقد ساعدتنا خبرتنا العريضة في التجارة، حين دخلنا إلى عالم الصناعة، كنا نستورد مراوح؛ فأصبحنا نصنعها، كنا نستورد تلفزيونات فأصبحنا نصنعها.. وهكذا..

كم من مرة جاءني مدير مجلس إدارة بنك، أو صديق عزيز بأفكار تصنيع سلع ومنتجات لم نعمل في بيعها، مثل السيارات، وكم عُرضت علينا مشروعات استثمارية مثل إنشاء سلسلة مطاعم أو المشاركة في مشروعات سياحية، فكنت أرفض تمامًا، مهما بلغت الإغراءات المادية من احتمالات ربحيتها. كانت فكرتي ثابتة لا تتزعزع: لن نستثمر إلا فيما نفهم فيه، ولن نُصنّع إلا ما نعرف كيف نبيعه،



وما يخدم منتجاتنا الأساسية..

والله الحمد، تأكدنا مع مرور السنين من صحة هذه السياسة.

❖❖❖

كانت المشكلة الأولى التي واجهتنا في مجال الصناعة، أن المستهلك المصري كان قد تعوَّد على شراء المنتج المستورد، حيث كانت عقدة «الخواجة» منتشرة أيامها؛ فقد كان أغلب المصريين يفضلون شراء المنتج المستورد، خاصة إذا كان من تصنيع اليابان، ولكننا حين وضعنا مراوحنا المُصنّعة في مصر إلى جانب المراوح اليابانية، وعاين المستهلك المُنتجَيْن، وتأكد أنه تقريبًا لا يوجد فارق في الشكل ولا في الجودة، مع وجود فارق في عدد سنوات الضمان لصالح منتجنا، وأيضًا فارق السعر كان في صالحنا.. كل ذلك جعل المستهلك يُقبل - لأول مرة- على المنتج المصري..

لقد بلغ نجاحنا في التصنيع إلى الدرجة التي كان يسأل فيها العميل: «دي صناعة مصرية؟»، فيجيبه البائع بثقة: «دي صناعة العربي..»، فلا يتردد العميل في شرائها..

لقد كان دخولنا مجال التصنيع باب خير كبير لنا ولكثيرين غيرنا، وأرجو أن تنتشر من خلال «حكاية العربي» ثقافة التصنيع في كل أنحاء مصر، حيث أني على يقين أن التصنيع هو الذي سيخرجنا من الأزمة الاقتصادية الخانقة التي نمر بها، إلى جانب العودة لتنمية الزراعة والعناية بها كما كان حالنا قبل ثورة ١٩٥٢..



### قصة الترخيص..!

في عام ١٩٧٦، كنا قد تقدمنا لوزير الصناعة المهندس/ فؤاد أبوزغلة بطلب لترخيص بناء مصانع للمراوح والراديو كاسيت والتلفزيون. ما إن أخذ الطلب طريقه إلى مكتب الوزير، حتى بدأت المماطلات والمراوغة من بعض مسئولي الوزارة. ذهبت إلى الوزير ثانية، فاستقبلني بترحاب وسألني عن توشيبا وتطور علاقتنا بها..

أجبت عن كل أسئلة الوزير، ثم دخلت في الموضوع الذي طلبت تحديد اللقاء من أجله..

لقد علَّمني الله تعالى، وعلمتني الأيام كيف أحترم المسئولين، وألا أتعدى حدود الذوق في التعامل معهم، فمما علمنا إياه الحبيب محمد ﷺ أن نُنزل الناس منازلهم.. لكني في نفس الوقت، تعلمت أيضًا ألا أنافقهم مهما تعاظم نفوذهم، ومهما كان لي عندهم من مصالح.. كنت قد قررت أن أصارح الوزير بكل ما أشعر به من إصرار غير مُبرر على تعطيل الرخصة التي تقدمنا بها بالتصنيع..

سألت المهندس فؤاد بجدية تامة: لماذا لا توافق – يا سيادة الوزير- على منحنا ترخيص التصنيع، الذي تقدمنا به إليك من شهور طويلة..؟

قال: يا حاج محمود، إن مصانع شركات القطاع العام تنتج بالفعل تلك الأجهزة، وتصنيعك لها سيضرّ بالصالح العام..

قلت له: إن شركات القطاع العام لا تنتج في حقيقة الأمر شيئًا في مصانعها، بل هي تستورد فقط، وبفرض أنها تنتج شيئًا، فستجدها تُجمِّع نسبة قليلة للغاية من تلك الأجهزة، ثم تدَّعي أنها صنعتها. لا تصنيع حقيقي في شركات القطاع العام يا سيادة الوزير!

فوجئ الوزير تماما بما أقول، وردّ: يا حاج محمود، المعلومات التي عندي تخالف ما تقوله تمامًا..!

رجوته أن يزور تلك المصانع والشركات، زيارات مفاجئة ليتأكد من الأمر بنفسه، وأكدت له أنه من العيب الكبير الذي يمس سمعة مصر، أن تأتي مصانع وشركات القطاع العام بالأجهزة والمنتجات جاهزة من الخارج، أو غير مجمّعة، فيجمّعوها ثم يكتبوا عليها: «صنع في مصر».. فأي صناعة في هذا؟

وأضفت مؤكدًا وجهة نظري: اذهب سيادتك بنفسك إلى مصانع الشركة العربية للترانزستور «تليمصر» مثلًا، أو إلى شركة «النصر» للتلفزيون، وسوف ترى الحقيقة بعينيك..!

وبالفعل، ذهب الوزير في زيارات مفاجئة لمصانع الشركتين، فوجد أن البضاعة



تأتيهما كاملة ولكنها غير مجمَّعة، معبأة في الكراتين من الخارج، وعليها شعار الشركة العربية للترانزستور، أو شركة النصر للتلفزيون، وتأخذ إعفاءً جمركيًا على أنها مكونات للأجهزة، فقط..!

نعم، لم تكن شركات القطاع العام تُصنّع أي شيء في ذلك الوقت، ولا حتى نسبة تصنيع ١٠ ٪ وبرغم ذلك فكانوا يحصلون على إعفاءات جمركية كاملة، تحت دعوى أنهم يصنِّعون.

والسؤال: إلى متى يبقى كبار المسئولين في الحكومات المصرية في معزل عما يدور في كواليس المؤسسات والشركات الحكومية وغيرها مما يجب عليهم أن يتابعوا أداءه بإنصاف، ولن يكون هذا إلا بتدفق المعلومات عليهم بشكل دقيق ومستمر وصادق، ولا يكون ذلك إلا بتحركات مستمرة وواعية للمسؤولين نحو كل القطاعات والجهات التي يديرونها..

كانت مشكلة حقيقية، خاصة أن كبار ساسة الدولة ومسئوليها – في تلك الأيام- كانوا دائمي النداء بضرورة الاتجاه للتصنيع للحاق بركب التقدُّم، خاصة بعد أن أعلن الرئيس السادات جنوحه للسلم مع إسرائيل، وأن حرب أكتوبر هي آخر الحروب معها..

وأخيرًا، وافق الوزير على إعطائنا الترخيص في سنة ١٩٧٩.

والسؤال: متى تنتهي كل تلك التعقيدات البيروقراطية التي تمثّل حاجزًا عاليًا نحو مزيد من الاستثمارات التي تصب في مصلحة اقتصاد مصر؟ مما يُفقدنا فرصًا عظيمة لزيادة الإنتاج، وبالتالي للعيش الكريم، وزيادة الدخل للجميع..

لو نظرنا إلى نموذج دولة الصين، والتي أصبحت اليوم ثاني أكبر قوة اقتصادية في العالم، نجد أن البداية كانت في تذليل كل العقبات أمام المستثمرين، سواء من داخل الصين أو من خارجها.. وقضت على معظم مظاهر الفساد الإداري والحكومي.. وكذلك وفَّرت الدولة هناك العمالة المدربة الجاهزة غير المكلّفة.. ووفرت كل المواد الخام التي سيحتاج إليها أي مستثمر لإقامة مشروعه الصناعي.. وقبل ذلك أقامت شبكة هائلة من الطرق السريعة، وأسست بنية تحتية من أفضل ما يمكن في جميع أنحاء البلاد..

لقد اجتذبت الصين في سنة ٢٠١٠ فقط رقمًا فلكيًّا من الاستثمارات الخارجية، بلغ ٦٠٠ مليار دولار..!! **يفضل حذف الفقرة يث ا المعلومة قديمة جدا **

إن البداية الحقيقية هي العمل الجاد لتذليل العقبات أمام المستثمرين، والقضاء على الفساد في قطاعات الدولة.. هكذا نبدأ، وهكذا نعوِّض ما فاتنا..

❖❖❖

## مصنع الراديو كاسيت

لم يستغرق التفاوض مع «توشيبا» لإنشاء ذلك المصنع وقتًا طويلًا كما حدث في مصنع المراوح. كانت بداية إنشاء مصنع «الراديو كاسيت» عام ١٩٨٤..

اخترت أربعة من أقرب المعاونين لي للإشراف على تنفيذ المصنع: أخي عبد الجيد، والمهندس محمد برغوت، والمهندس محمد محمود العربي، والمهندس صلاح عبد الجيد العربي (هما الآن يشغلان منصِبَي: الرئيس التنفيذي، ونـائب الرئيس التنفيذي، لمجموعة شركات ومصانع «العربي»)..

كان كل فرد منهم يعرف دوره جيدًا في العمل، وكان هناك تناغم كبير فيما بينهم، ولكن أحيانًا كانت اختصاصاتهم تتداخل، فتحدث بعض المشكلات، فكنت أتدخل بشكل حاسم، أو من قبل أن تبدأ المشكلات في التفاقم بالفعل؛ فكانت كل تلك المشكلات تذوب حين تتوافر لها الحلول في الوقت المناسب.

في عام ١٩٨٥، بعد الانتهاء من كل تجهيزات وخطوط إنتاج مصنع الراديو كاسيت، أعطيت توجيهاتي للمهندس صلاح عبد الجيد والمهندس محمد محمود أن يستمرَّا في إدارته، ليتفرغ أخي عبد الجيد والمهندس برغوث لإدارة مصنع بنها بشكل عام.

كان محمد وصلاح متقاربين في العمر، وكانا زميلي دراسة في المراحل الدراسية، وأيضًا تخرجا معًا في هندسة عين شمس، لذا نشأت بينهما درجة عالية من التفاهم والتناغم، فأثمر ذلك نجاحًا ملحوظًا في جودة إنتاج ذلك المصنع، كما أثمر ذلك التعاون بعد ذلك في كل مشوار «العربي»..

في حقيقة الأمر كان تصنيع الراديوكاسيت لأول مرة مرهقًا ومعقدًا، فهو جهاز



يحوي تفاصيل ميكانيكية كثيرة، ولم يعد بدائيًّا كما كان في أيام عمل أخي أحمد جويدة – رحمه الله- في تجميعه.

أين أنت يا أخي أحمد جويدة؟!، لتتأمل معنا كيف يصنّع اليابانيون الراديوكاسيت الآن!! (كان أخي أحمد – رائد صناعة الراديو في المنوفية- في هذه الفترة مريضًا، لايكاد يفارق بيته في «أبو رقبة»، ولكن أخبار إنشاءات المصنع كانت تصله أولًا بأول، وكان سعيدًا للغاية بها).

كانت البدايات التنفيذية صعبة بالفعل..

كانت أول مرة نتعامل فيها – مثلًا- مع عمليات تشكيل البلاستيك بأحجام صغيرة ودقيقة..

و أول مرة نتعرض فيها لعملية الدهان على البلاستيك (السلك سكرين)، والتي أتقنها محمد محمود بعد جهد وصبر طويل (بلغ به الأمر في بداية التصنيع أنه كان أحيانًا يعيد عملية ضبط الطباعة لحرف واحد مرات ومرات حتى يصل إلى درجة الإتقان المطلوبة)..

وجاءت أهم مرحلة من مراحل التصنيع، وهي مرحلة تدريب الفتيات والشباب، الذين جئنا بهم من المدرسة الفنية الصناعية في بنها، وكانوا يعملون لأول مرة على خط إنتاج مثل هذا، والحمد الله أثنى كل الخبراء والمهندسين اليابانيين على الأداء حين رأوا النتائج الأولية.

أتذكر أن أول ما أنتجناه في ذلك المصنع كانت أجهزة راديو كاسيت عبارة عن جهاز كاسيت بسماعتين ملحق به راديو أربع موجات (منها الإف إم)، كان ماركة توشيبا RT ١١٠S.. ولقد منَّ الله علينا بنجاح كبير لهذا الجهاز في السوق المصري.

وبرغم توقف إنتاج «الراديو كاسيت» تماما بعد هذه الطفرة في تكنولوجيا أجهزة الصوتيات، إلا أن هناك أجهزة منها أضيفت لها خدمات تقنية عصرية مثل «السي دي» وغيرها، لا زلنا نستوردها جاهزة من «توشيبا» لتغطية طلبات السوق منها، وذلك لعدم وجود خط إنتاج لها منذ وقت طويل..

❖❖❖

## مصنع الفوم

في عام ١٩٨٥، كان هناك مصنعان للفوم في مصر، واحد في الإسكندرية اسمه «شيفرمان»، والآخر «مصر فوم»، كان المصنعان «قطاع عام»، وكان الضغط عليهما كبيرًا، فكانت طلبيات الفوم الخاصة بنا تتأخر. والفوم يمثل عنصرا حيويا للغاية لتعبئة منتجاتنا، فضلا عن استخدامه في العزل أيضا..

وقررنا إنشاء مصنع للفوم داخل مصنع بنها.

انتدبت المهندس برغوت ومعه المهندس محيي الحملاوي للتعاون في تنفيذ مصنع الفوم، وكان معهما «الجوكران» المهندس صلاح عبد الجيد، والمهندس محمد العربي، وأذكر أنهما كانا في فترة التجنيد في ذلك الوقت، فكانا يأتيان للمصنع بملابس الخدمة العسكرية، أحيانًا يغيرانها ببدلة العمل الزرقاء «العفريتة»، وأحيانًا لا يجدان الوقت لذلك فيشتغلان بها..!

كانت هناك دراسة جدوى، قد قام بتنفيذها المهندس برغوت ومساعده المهندس خليل عبد المنعم.

تم التعاقد على ثلاث ماكينات من ألمانيا لتصنيع الفوم.

عندما وصلت الماكينات قاموا بتركيبها في وجود مهندسين خبراء من ألمانيا.

ظل فريق العمل يجتهد ليلًا ونهارًا لمدة شهر، حتى تم تركيب الماكينات، وتم تدريب العاملين والفنيين على كل خطوات الإنتاج. استفاد مهندسو وخبراء «العربي» كثيرًا من الخبراء الألمان، واكتسبنا منهم خبرات فنية وإدارية وتقنية كانت سببًا في انطلاق مصنع الفوم بشكل رائع، والله الحمد.

في آخر يوم من ذلك الشهر، بقيت مع الفريق ومعي أخي عبد الجيد – رحمه الله- حتى وقت متأخر. دعونا الخبراء الألمان إلى طعام العشاء في تلك الليلة الجميلة، كانت وجبة دسمة رائعة من «الحمام المحشي»، لم يذق الألمان – بطبيعة الحال- مثله من قبل..

وقد جربنا إنتاج الماكينات في تلك الليلة (كان فريق «العربي» المكلف بإدارة



المصنع قد أعدّ كلَّ التجهيزات الخاصة بتشغيل الماكينات، قبل فترة من بدء التجربة الأولى، حسب الاشتراطات التي أخذوها من الخبراء الألمان)، وكان الإنتاج رائعًا، والله الحمد..

كان الضيوف الألمان في غاية السعادة وهم يغادرون المصنع إلى الفندق ليرتاحوا قليلًا قبل السفر لبلادهم.

بعد سنوات عاد الخبراء الألمان ليزوروا المصنع أثناء تواجدهم في مصر لتنفيذ مصنع لجهة أخرى، وصرح أحدهم يومها للمهندس برغوت أنه انبهر بنظافة مصنع الفوم، وقال إنه يشعر كأنه في مستشفى أو صيدلية وليس في مصنع مصري للفوم..

كانت شهادة كبيرة من خبير ألماني محترف، لا يعرف المجاملة.

خلال مشوار حياتي، أيقنت أن نقل الخبرات هي أساس نجاح أي مشروع كبير، وآمنت أن التعليم والتربية بالاقتداء هما الأنجح بلا شك، فكان أهم شيء عندنا أن يكون كل المديرين والقادة قدوة طيبة لكل تلك الأعداد من الشباب والبنات الذين قدّر الله لهم – ولنا- أن يعملوا معنا..

لكي ننجح في نقل الخبرات للشباب فعلينا تقديم القدوة والمُثل العليا لهم، قبل أن نطلب منهم الالتزام والعمل بإتقان، فليس من المنطقي أن نطلب من العاملين والعاملات النظافة التامة في المصنع، بينما يجدون واحدًا من المهندسين – مثلًا- يلقي ورقة على الأرض، أو يبدو مكتبه غير نظيف أو مرتب..!

بلا قدوة، لا وجود للتربية الصحيحة، ولا للتدريب الناجح الفعال.

هذا على الجانب الأخلاقي، والذي يمثل الأهمية القصوى لدينا.

أما بالنسبة للنواحي الفنية، فقد كنا نبحث عن المتفوقين في دراستهم، كان اختيارنا للشباب والفتيات من نفس المنطقة التي تحيط بالمصنع في مدينة بنها ، فقد كانت هناك مدرسة داخل مصنع شركة بنها للإلكترونيات، عبارة عن معهد تدريب فني صناعي. وأيضًا كانت هناك مدرسة ثانوي فني صناعي في بنها، قريبة هي الأخرى من موقع المصنع..

كنا نستعين أيضًا ببعض خريجي دبلومات التجارة من أبو رقبة.

كنت أفضّل أن يكون الشاب – أو الفتاة- الذي ندربه واعيًا لكل جوانب ومفاهيم العملية التي يقوم بها، وليس فقط المهمة الخاصة بعمله المحدد في فريق العمل..

فرغم وجود رأي سائد أن الأفضل أن يكتفي المدرب أو الخبير بتلقين العامل مهمته الأساسية التي يقوم بها فقط، فإننا اخترنا المنهج الأصعب، حيث كان مدربو «العربي» يتعاملون مع العامل أو العاملة، بحيث لا يكتفون بتعليم من يقوم بتركيب الترانزستور في مكانه – مثلًا- بطريقة التركيب فقط، بل كانوا يعلمونهم كيفية عمل الدائرة بشكل عام، وماذا لو غيّرت هذا الجزء بذاك.. وهكذا، أصبح أي عامل قادرًا على أن يحل محل زميله في مواجهة أي ظرف غير متوقع، مما قلص من احتمالات تعطّل خط الإنتاج في أي وردية.

لقد غرسنا في العمال والعاملات الجدد الولاء للمكان الذي يعملون به، فأصبحوا يحافظون على نظافة المكان لأنهم يحبونه ويشعرون بولاء وانتماء حقيقي له.. وعلمناهم إتقان العمل بشكل كامل، وزرعنا فيهم أن يتقنوا عملهم الله، طمعًا في ثوابه – سبحانه- وليس إرضاء لشخص ما، بل الله تعالى، الذي يحب أن يتقن الواحد منا ما يعمله، ما دام في هذا العمل خير ونفع له وللآخرين.

استطعنا أيضًا أن نزرع فيهم كيف تسبق أعينهم أيديهم. تعلموا أن يرفعوا أيديهم بشكل تلقائي وسريع عندما يرون أو يقعون في أي خطأ يخالف ما علمناهم إياه، وأن يصارحونا بذلك الخطأ الذي وقع ليمكننا تداركه على وجه السرعة.

على الشباب الساعين لاحتراف العمل الصناعي أن يهتموا بهذه النصائح: احترف عملك بالتمرين الدائم المستمر على أداء كل المهام المتعلقة به بمزيد من الإتقان، كما يفعل لاعبو الرياضة المحترفون؛ فاللاعب المحترف نجده يتدرب على التصويب من مسافة بعيدة مثلًا، ولا يترك ذلك التمرين أبدًا، مهما أجاد التصويب في المباريات؛ فبدون تمرين وتدريب سيفقد ما اكتسبه من مهارات احترافية أساسية تعينه على تسجيل الأهداف.. وهكذا أيضًا في كل أنشطة الحياة. أيضًا، عليك أن تساعد من هم أقل منك خبرة، فكما أنك تحب أن تتعلم ممن سبقوك في العلم والخبرة، فاعمل على نقل خبراتك لمن يحتاجها، فهذا سيعينك على التقدم



في طريق الاحتراف، وتحقيق المزيد من الأهداف. وأخيرًا، أحبب العمل الشاق، ولا تشكو أبدًا من الإرهاق؛ فالاحتراف يرتبط برباط وثيق بحب العمل الشاق.

والحمد الله بزرع تلك المبادئ الأخلاقية والفنية بين صفوف العاملين والعاملات الجدد؛ نجحنا، وأرجو من الله العلي القدير أن يستمر النجاح حتى نحقق طموحنا الأهم: ٢٠٠ ألفًا يعملون تحت سقف «العربي».. يا رب!



## بـدايـة.. تصنيـع التلـفـزيـون!

كان قرار وزير الصناعة فؤاد أبو زغلة صارمًا، بوضع جدول زمني لتقوم من خلاله شركات القطاع العام بالتصنيع الفعلي والواقعي، وإلا فعليها أن تدفع قيمة الجمارك كاملة على الأجهزة التي تطرحها في السوق المصري.

كان من نتائج ذلك القرار الجاد، أن قامت شركة النصر للتلفزيون - في عام ١٩٨٣ - بعمل مناقصة عامة للمشاركة في التصنيع، وقد قصرتها على الشركات اليابانية فقط. تقدمت شركتا توشيبا وشارب بعرضين إلى شركة النصر للتلفزيون.

كان وضع شركة النصر للتلفزيون في تلك الفترة سيئًا للغاية، لدرجة أن «شيكات» الشركة كانت تُرد من البنوك مباشرة. وبرغم ذلك أقدمت الشركتان اليابانيتان على تقديم عرضيهما بالتعاون مع الشركة المصرية، ثقة منهما في أهمية السوق المصري، خاصة في مجال تصنيع ذلك المنتج الاستراتيجي الصاعد في السماء كالصاروخ.. التلفزيون..

علمنا فيما بعد أن عرض شركة شارب لشركة النصر كان أقل من عرض «توشيبا»، وكان هناك وقت متاح قبل إعلان القرار النهائي الذي كان لصالح شركة شارب، فسافرت إلى اليابان لأتحدث مع المسئولين في توشيبا في الأمر، ونصحتهم بتخفيض العرض لأقصى درجة ممكنة. وقد وافق المسئولون في توشيبا، وبالفعل عدّلوا العرض، وخفّضوا من سعر مكونات التصنيع ومن تكلفة الإشراف على إمداد وتركيب خطوط الإنتاج الجديدة..

ولكن شركة النصر قالت إن الأولوية لشارب لأنها قدمت العرض الأقل قبل

تعديل توشيبا لعرضها، فتقدمت توشيبا اليابان وتفاوضت مع شركة النصر، بتقديم ميزة مهمة ومؤثرة، كانت عبارة عن تسهيلات في السداد لمدة ١٨٠ يومًا (أي أن تقوم شركة النصر بدفع ثمن هذه المكونات المستوردة من توشيبا بعد ستة أشهر من استلامها)..

ولكن سرعان ما تسرّبت تلك الأخبار إلى شارب، فقدموا نفس التسهيلات..!

كان من الواضح أن النظام الداخلي في شركة «النصر» مفكك، لا مكان فيه لحفظ أسرار العمل، وكان الكثيرون من الموظفين يبحثون عن مصالحهم الخاصة بعيدًا عن أي تقدير لمصلحة الشركة؛ وكان هذا من أهم وأوضح عيوب القطاع العام في تلك الفترة..

المهم، أصبح لتوشيبا أولوية في تقديم التسهيلات وأصبح لشارب أولوية في تقديم العرض الأقل، وهكذا أصبحت الشركتان متساويتين في الميزان أمام مجلس إدارة شركة النصر متخذي القرار، وكان قرار الشركة النهائي هو العمل مع توشيبا وشارب معًا.

بطبيعة الحال، كنت أتمنى الفوز لتوشيبا، ولكني تقبلت القرار بصدر رحب، خاصة أن معنى القرار أن يكون هناك تنافس بين الشركتين، مما يؤتي ثماره في صالح المستهلكين..

سبحان الله، بعد هذا التنافس الشديد بيننا كوكلاء وممثلين لشركة توشيبا في مصر من ناحية، وبين شركة شارب من ناحية أخرى، ما كنت أتخيل أن يأتي اليوم ونعمل فيه مع شركة شارب، بعد ذلك بحوالي ٢٠ سنة، حين وقعنا عقد إنشاء مصنع تكييفات شارب «بلازما كلاستر» في مصانع قويسنا، كما سيأتي..

بما أننا كنا وكلاء «توشيبا» في مصر، فكان الدور الذي يقع علينا لتسيير الاتفاق الذي تم مع القطاع العام كبيرا للغاية..

قلنا لشركة النصر لصناعة التلفزيون: إن البنوك لن تفتح لنا اعتمادات إلا بشروط، من أهمها أن يكون هناك تعاقد واضح بيننا وبين الشركة، وليس أمامنا سوى إبرام ذلك التعاقد بسرعة، لنستطيع الوفاء بالتزاماتنا.



كان اقتراحي أن نوقع عقدًا مع شركة النصر يقضي بأن نقوم بشراء مكونات التصنيع وأن تقوم الشركة بتجميع الأجهزة، ثم نأخذ كل الأجهزة المنتجة لنبيعها بمعرفتنا.

اتفقنا أن تقوم الشركة بإعطاء القطاع العام نسبة ٢٠ ٪ من الإنتاج، و٨٠ ٪ لنا..

كانت هذه المناقصة بعشرة آلاف جهاز تلفزيون، شراء مكونات من الخارج وتجميعها في شركة النصر. كان المشروع كله تجميعًا فقط، دون أية نسبة تصنيع..

بعد إبرام العقد دفعنا لشركة النصر ١٥ ٪ مقدمًا لثمن الأجهزة التي سيتم تجميعها.

كنا نحن وشركة النصر نتعامل مع بنك الإسكندرية، الذي كنا نعمل معه من قبل، وكانت لديه ثقة تامة في جديتنا في التعاملات، وكان بنك الإسكندرية (كغيره من البنوك) لا يصرف شيكات شركة النصر في ذلك الوقت، بسبب الديون المتراكمة عليها.

فلما أبرمنا التعاقد معهم، أخذوه وذهبوا لبنك الإسكندرية، فقال لهم مسئولو البنك إن هذا العقد قد يُخرج الشركة من كبوتها..

وبالفعل، بعد أن أخذوا ذلك المقدم، قاموا بفتح الاعتماد في بنك الإسكندرية، ووصلت مكوّنات التصنيع إلى الميناء، وبدأت عملية التجميع بإيقاع جيد، وفي نفس يوم استلام الشحنة الأولى للأجهزة دفعنا قيمة ٨٥ ٪ من السعر المتفق عليه، ففتحوا اعتمادًا ثانيًا، ثم اعتمادًا ثالثًا..

نجحنا في مهمتنا - والله الحمد- في بيع كل تلك الكميات التي كانت تأتينا مُجمّعة من شركة النصر. ومع تسلّمنا أجهزة الاعتماد الثالث، ودفع نسبة ٨٥ ٪ من ثمن الشحنة، كانت شركة النصر قد سددت كل ما عليها من ديون لبنك الإسكندرية، وتغيَّر حال موظفي شركة النصر، فأصبحوا يحصلون على أربعة أشهر حوافز في السنة..!

أما شارب فقد كان يبيع بالآجل للقطاع العام، والقطاع العام يدفع لاحقًا ويبيع بالتقسيط، فلم تكن أحوال الحركة مع شارب في سوق التلفزيون سريعة كما كانت معنا..

واستمرت الأوضاع هكذا لسنوات ثلاث متتالية، قمنا فيها بصفقات عديدة ناجحة، وبعنا كميات هائلة من تلفزيونات مصانع القطاع العام. ولكن - والحق يقال- الإنتاج لم يكن يتسم بالجودة الكافية، لعدم ملاءمة الأجهزة حينئذ لأجواء مصر الحارة، كما كان اعتماد أجهزة التلفزيون على اللمبات سببًا في كثرة الأعطال (عكس ما كان حين بدأنا تصنيع التلفزيون عام ١٩٩٥، حيث كانت «الترانزستورات» هي المكونات الأساسية للأجهزة، وكانت عملية التصنيع تناسب طبيعة الجو والاستعمال في مصر بصورة كبيرة، مما قلل كثيرًا من حاجة العملاء إلى الصيانة، قبل مرور سنوات على شراء الجهاز). بالفعل، كانت هناك شكاوى كثيرة من أعطال مفاجئة لأجهزة التلفزيون التي كانت تنتجها شركات القطاع العام، مما تسبب في رواج عمليات صيانة وتصليح تلفزيونات شركتي النصر وتليمصر حينئذ، بشكل كبير. ولقد استفدنا من تلك الخبرات أن نعزم النية أن نصنّع التلفزيونات - يوم نصنّعها- بكفاءة وجودة كبيرة، تبعد عنا ذلك الصداع الرهيب من شكاوى العملاء والمستهلكين، بسبب الأعطال المفاجئة..

❖❖❖

## ثم كانت المفاجأة..

كالعادة في بلدنا الحبيب الطيّب، يستيقظ الناس فجأة على تغيير أشياء كبيرة بجرة قلم صغير، دون أن يعرف أحد ما هي الأسرار ولا القصص التي دفعت المسئولين لتغيير كل تلك الأوضاع والأمور، بلا دراسة ولا أسباب حقيقية..!!

لقد حدثت لنا واحدة من تلك «الجرّات» المؤلمة، التي تلقيناها بقوة تحمل وصبر تعودنا عليه وأدمنّاه، إلا أنها كانت كفيلة - بالفعل- أن تقضي على مشوار «العربي» في مجال التصنيع، لولا أن صبرنا عليها. كان ذلك حين وقّعت شركة «النصر» لصناعة التلفزيون، والشركة العربية للراديو الترانزيستور والأجهزة الكهربائية «تليمصر»، حين وقّعتا تعاقدًا مع شركة «جولد ستار»LG حالياً- الكورية لمدة سبع سنوات، ينص على أن تكون جولد ستار هي المتعاون الوحيد مع الشركتين المصريتين بدلًا من توشيبا وشارب!

فجأة، ودون سابق إنذار، رأت الشركتان الحكوميتان أن جولدستار أفضل



من شارب وتوشيبا، وأن مصلحتها قد أصبحت فجأة مع الشركة الكورية (بعد أن تسبب العمل مع الشركتين اليابانيتين في خروج الشركتين المصريتين من كل أزماتهما المادية)..

حدثت كل هذه التغيّرات بشكل مفاجئ، في أواخر عام ١٩٨٥. وقد شعرت من أول لحظة أن هناك من حرّك هذا التعاقد، وهو من لديه مصلحة مع «جولد ستار».. ولكني، وحسب ما علّمني ربي سبحانه وتعالى، لا ألقي بالًا إلا للحلول، لا أقف عند المشكلات ومن سبّبَها؛ بل علمتني الحياة، وقبلها علمني كتاب ربي العزيز السعي نحو حل المشكلات بعزم وهمّة، دون النظر بحقد أو تبرّم على من تسبب فيها من البشر.

وهكذا، بدأت أفكر في حل حاسم لتلك الأزمة الخطيرة، التي سببها ذلك التعاقد المفاجئ، خاصة بعد أن اكتشفت أنه لم يعد هناك ما نقوم به من عمل في مجال تجارة التلفزيون، بعد أن تفتّحت أمامنا كل السبل، وأوجدنا لنا وكلاء وتجارًا وعملاء ليساعدونا في بيع كل حصتنا من إنتاج شركات القطاع العام على مستوى مصر كلها.

كان حظر الاستيراد لا يزال ساريًا، وبالتالي كل ما أنفقناه على نظم بيع وتسويق وصيانة أجهزة التلفزيونات في مصر، كلها قد أصبح صفرًا لا قيمة له!.. صحيح أن التجار موجودون، والثقة تامة بيننا وبينهم، والعملاء جاهزون للشراء بمجرد توافر الأجهزة.. ولكن، أين تلك الأجهزة؟.. واستيراد التلفزيونات من توشيبا مكلّف، ولا يستطيع منافسة أجهزة القطاع العام، حتى ولو كان فارق الجودة كبيرا، لصالح المنتج الياباني بطبيعة الحال..

حاصرنا التجار والوكلاء الذين اعتمدناهم لنا في سائر محافظات مصر، حاصرونا بالأسئلة المريرة كل يوم: ماذا سنعمل بعد كل هذا النجاح؟! ما هي الخطوة التالية، بعد تلك الضربة الموجعة؟؟

تحركت نحو توشيبا، وألقيت عليهم هذا السؤال: هل سنتفرج طوال هذه السنوات السبع التي ستعمل فيها «جولدستار» الكورية وحدها مع شركات القطاع العام المصري؟ هل سنسكت عن هذه الأحوال المريبة؟ وهل سنقبل خسارة الشريحة

الكبيرة من التجار ومن الجمهور، الذين يثقون في تلفزيونات «توشيبا»؟!

وطرحت عليهم المَخرج: إقامة مصنع للتلفزيون في مصنعنا ببنها..

مصنع تلفزيون؟! «تاني يا مستر العربي؟!!».

كانت لدي الموافقة والترخيص الحكومي بصناعة التلفزيون بالفعل، من ضمن الرخص التي حصلنا عليها من وزير الصناعة «أبو زغلة»..

لم يقتنع المسئولون في توشيبا بالفكرة نهائيًا؛ قالوا إنه من المستحيل أن ينجح «العربي» في تصنيع التلفزيون بكفاءة في مصنع بنها، كما نجح مع المراوح وأجهزة الراديو كاسيت..

كانت اعتراضات اليابانيين أكثر وأعمق بكثير من تلك التي واجهونا بها عندما فاجأتهم برغبتنا في تصنيع المراوح لأول مرة..

صحيح كان نجاحنا في تصنيع المراوح ثم الراديو كاسيت دافعًا لأن يصدقوني نسبيًا، ولكن ظل اعتراضهم قائمًا على نغمة ثابتة: تصنيع التلفزيون يختلف تمامًا..!

لكننا وجدنا سبيلًا للخروج من الاعتراض الياباني، فبعد أن بنينا قاعدة قوية وعريضة مع تجار الأجهزة الكهربائية على مستوى الجمهورية كلها، وبعد إحاطتنا بتفاصيل تجارة أجهزة التلفزيون من الألف إلى الياء، كما عرفنا طبيعة عمليات الصيانة الخاصة به، كان من الصعب علينا أن نرضخ للأمر الواقع.. كان لابد من إيجاد حل سريع وحاسم..

من هنا، كان إصراري على تأسيس مصنع للتلفزيون مع «توشيبا»، بحيث يكون إنتاجه ذا جودة تتفوق على كل المتاح في السوق المصري. ونعطيه سنوات ضمان أعلى من كل المطروح في السوق..

في بادئ الأمر ظن اليابانيون في «توشيبا» أنني أتكلم عن مجرد فكرة طرأت على ذهني كرد فعل غاضب لتعاقد شركتي النصر وتليمصر مع «جولد ستار»، وأنني متحمس فقط لوقت معيَّن، ثم سيخفت ذلك الحماس ويخبو بعد حين. ولكننا - والله الحمد- لا نتكلم كثيرًا، ولكننا نعمل ونجتهد كثيرًا. إن من يجعل مفردات



كلامه تخطيطًا وعملًا جماعيًا وعرقًا وجهدًا، وقبل ذلك توكّل حقيقي على الله تعالى، لا يمكن أن يُخيّبه الله أبدًا.

إن هذا هو أهم درس أقدمه لأبنائي في كل مكان على أرض مصر الحبيبة: اعملوا بمجرد أن تقتنعوا بالفكرة، اعملوا لتكون أيديكم هي العليا، ولتكون حياة عائلاتكم وذويكم كريمة، ولتفيدوا غيركم.

اعملوا لكي تعود لمصرنا العزيزة إلى مكانتها بين البلاد..

مع الوقت، ومع المضيّ في مناقشة تفاصيل وخطوات إنشاء مصنع للتلفزيون، تأكد اليابانيون أننا جادون تمامًا في تصميمنا، وأننا ماضون في طريقنا نحو إنشاء المصنع، مهما عظمت العوائق..

وبدأ ماراثون اجتماعات ومفاوضات ودراسات ومناقشات جدلية طويلة بيننا وبين فريق توشيبا.

بدا الأمر في غاية الصعوبة لدرجة أنني أحيانًا كنت أوشك أن أفقد الأمل في القدرة على الاستمرار في ذلك المشروع، خاصة مع تصاعد الاعتراضات من ناحية اليابانيين، وأيضًا من جانب المسئولين الحكوميين في مصر..

كانت الحكومة من خلال الهيئة العامة للتصنيع، قد وضعت عراقيل بيروقراطية هائلة من جهة، وكذلك مصانع القطاع العام المصرية - النصر وتليمصر وبنها- كانت تضع عراقيل أخرى، من أهمها: تحديد نسبة التصنيع المحلي بحيث لا تقل عن ٤٠ ٪، وكذلك اشتراط أن يتم تصنيع أجزاء معينة من جهاز التلفزيون في المصنع المصري (كانت اشتراطات تعجيزية بالفعل)..

كان هذا معناه مشكلة أكبر مع توشيبا، وذلك لأن كثيرًا من هذه المكونات لا تنتجها الشركة في مصانعها في اليابان، بل توكل عملية تصنيعها إلى شركات ومصانع أخرى، فكان لابد من الدخول في مفاوضات عسيرة مع تلك الشركات التي تصنع تلك الأجزاء لتوافق على نقل أسرار التصنيع إلى «العربي».

من جهة ثالثة كانت هناك المشاكل التمويلية المعتادة مع البنوك.

❖❖❖

قمت بعدة جولات مكوكية مؤثرة للغاية في مشوار تصنيع التليفزيون.. في عام ١٩٨٦، سافرت إلى اليابان، ومعي عدد من المستشارين المتخصصين في تصنيع التلفزيون. كان معي: م.محمد برغوث، م. عزيز يوسف، م. إبراهيم العربي، م. محمد البريدي، مدحت العربي (الذي كان قد نجح في ذلك العام في الثانوية العامة بتفوق، وطلب مني أن تكون هديته أن يسافر معي إلى اليابان، وقد لبيت له تلك الأمنية، وأخذته في تلك الرحلة الطويلة التي لم تقتصر على اليابان فقط، بل سافرنا بعدها إلى كوريا وتايوان والصين وهونج كونج وسنغافورة).

كان السبب الأساسي للزيارة هو التفاوض مع اليابانيين للحصول على الموافقة لإنشاء مصنع التلفزيون.كانت الرحلة شاقة، والاجتماعات يومية ومكثفة، وبرنامجنا اليومي مشحونًا..

كان يومنا يبدأ بالإفطار في فندق «شيناجاوا باسيفيك ميريديان» بطوكيو، ثم نتوجه لشركة «توشيبا»، حيث كانت الاجتماعات تبدأ يوميًا من التاسعة صباحًا حتى الخامسة مساء، ثم يتبعها العشاء معهم إما في مقر الشركة وإما في أحد المطاعم.. وهكذا في كل الأيام التي قضيناها في تلك الرحلة.

كنت أستمع جيدًا لكل كلمة ينطق بها المترجم.. أحللها وأقارنها بما لديّ من معلومات، ثم أطلب وقتًا للتشاور مع المستشارين المحترفين الذين صحبتهم معي. وبعد ذلك أتكلم بعدد قليل من الكلمات، كي نصل بها للهدف الذي ننشده من أقصر طريق. لم أكن أفوّت فرصة للتشاور مع فريق «العربي» إلا فعلتها..

كان المهندس «برغوث» يتولى الترجمة لي..

كانت اعتراضاتهم كثيرة، ولكن إصراري على المضيّ في المشروع كان أكبر من أية اعتراضات. وكانت شكوك الخبراء المصريين المتخصصين في صناعة التلفزيون أيضًا كبيرة، من حيث قدرتنا على تأسيس المصنع على أرض الواقع، والوصول بالإنتاج لنفس مستوى إنتاج «توشيبا»، وكان ترددهم بين القناعة بفكرتي وحماسي، وبين الخوف من العراقيل الضخمة - الحكومية والتنافسية- التي يصعب أن نتخطاها واحدة واحدة، كل ذلك جعل موقفنا يبدو ضعيفًا إلى حد ما في مواجهة الجانب الياباني..



ولكني واصلت المشوار للنهاية، ولم أيأس قط..!

إلى جانب التفاوض حول التلفزيون، كانت الاجتماعات تتناول أيضًا أحوال العمل في مصنعي المراوح والكاسيت اللذين كانا يعملان بالفعل، وبنجاح كبير.

انتهينا من الاجتماعات، وحان وقت رجوعنا لمصر دون الحصول على شيء ذي بال!

قلت لنفسي في نهاية ذلك الماراثون من المفاوضات: صحيح أننا لم ننجح في الحصول على موافقتهم النهائية على إنشاء المصنع في هذه الزيارة، ولكننا على الأقل نجحنا في إزالة بعض من جبال الجليد والاعتراضات، التي وقفت في وجه تحقيق هذا الحلم الذي سيطر على تفكيري تمامًا..



## هليكوبتر..!!

بعد نهاية رحلة اليابان سافرنا إلى كوريا الجنوبية، كانت لدينا هناك مهمة مع مصنع كوري ينفذ لنا اسطمبات خاصة بالمراوح والشفاطات..

فوجئنا ونحن في الفندق بالعاصمة «سول» بوفد من شركة «جولد ستار» يرحبون بنا، ويقدمون لنا دعوة لزيارة مصانعهم في مدينة تبعد خمس ساعات عن العاصمة. تعجبت كثيرا، كيف علموا بوجودنا؟!. اعتذرت لهم لأن الوقت كان ضيقًا، ولا بد من إتمام الزيارة لمصنع الاسطمبات، وفي اليوم التالي نسافر لتايوان، إلا أنهم أصروا على إتمام الزيارة طمعًا أن نتفق معهم على التعاون في إنشاء مصنع مشترك للتلفزيون..!

في الحقيقة لا أعلم حتى اليوم كيف عرف مسئولو جولد ستار بوجودنا في كوريا؟! المهم أنها كانت برهانا جديدا على الجدية والاحترافية، وقد تكون برهانا على أن رجالهم في مصر يجتهدون أيضا في عملهم!.. وتساءلت: هل من علاقة بهذا التحرك النشط من جولدستار نحونا بمن حرّك خيوط شركات القطاع العام المصري للعمل معها دون توشيبا وشارب؟!.. حتى اليوم لا أعلم، وليس عندي دليل.. الله تعالى وحده أعلم!

المهم، اتفقنا أن نُقسّم أنفسنا لفريقين، فريق يذهب لمصنع الاسطمبات، وكان مكوَّنًا من المهندس محمد برغوث والمهندس إبراهيم العربي والمهندس محمد البريدي.. أما أنا والمهندس عزيز يوسف ومدحت، فعلينا زيارة مصنع جولد ستار..

فوجئنا بالمسئولين في «جولد ستار» يصحبوننا في اليوم التالي من الفندق إلى المطار في سيارة فاخرة.. المطار؟؟!.. ثم في المطار كانت المفاجأة الكبيرة، سننتقل إلى مقر المصنع بطائرة هليكوبتر يمتلكها رئيس الشركة لتوفير الوقت علينا بعد أن علموا بظروف سفرنا في اليوم التالي (!)..

ورغم كل تلك الترتيبات الدقيقة، ورغم كل ذلك الاهتمام والترحيب من «جولد ستار» كوريا، ورغم أنهم قصدوا أن يكون برنامج زيارة مصانعهم حافلًا ومبهرًا، فإني لم أغير موقفي من أن مصنع التلفزيون الجديد لن يشاركنا في تنفيذه سوى «توشيبا» اليابان، أولئك الذين سطرنا معهم قصيدة جميلة من النجاح والتناغم والتفاهم..

❖❖❖

بعد تلك الاجتماعات المكثفة مع توشيبا في طوكيو، جاء اليابانيون إلينا في مصر مرات عديدة في رحلات مكوكية لدراسة المشروع، وإكمال التفاوض..

كانت الأوراق والبيانات والدراسات تتضخم، وكلما أشارت تلك الأوراق إلى صعوبة تنفيذ المشروع، ازددت إصرارًا على تنفيذه، وبدا لي مصنع التلفزيون أقرب للواقع..

مع بداية عام ١٩٨٨، بدأت اعتراضات مسئولي توشيبا على تنفيذ مصنع التلفزيون في مصر في التلاشي شيئًا فشيئًا، خاصة بعد أن بدأ خبراء تصنيع التلفزيون في «العربي» في الاقتناع بوجهة نظري، فبدءوا يواجهون مسئولي توشيبا بثقة وعزيمة أكبر مما كانوا عليه في بدء المفاوضات..

كنت أثق تمامًا في المهندس عزيز يوسف؛ لنزاهته وطهارة يده وقدراته العلمية الكبيرة، كما أنه كان أول من أدخل تصنيع أجهزة تلفزيون «توشيبا» للسوق المصري.



كان المهندس عزيز يعمل مديرًا لمصانع تليمصر، ثم لما رأوا كفاءته التامة، قرر وزير الصناعة – حينئذ- انتدابه لرئاسة مجلس إدارة شركة النصر. وبمجرد أن خرج ذلك الرجل المحترم على المعاش، طلبت منه أن يعمل معنا في «العربي» لتحقيق حلمنا الكبير، لكنه طلب وقتًا للتفكير، وأخيرًا قَبِل العمل معنا استشاريًا للمشروع، وليس بشكل دائم.

كانت مشاركة المهندس عزيز في المشروع تعني لنا أن الأمل يزداد في تحقيق الحلم. لقد أسهم بشكل قوي في إنهاء دراسات الجدوى، كما أسهم في اختيار الكوادر الأصلح لتولي المسئولية في المرحلة الأكثر حساسية ودقة، مرحلة التشغيل الأوّلي.

كان من أهم تلك الكوادر اثنان من زملائه القدامى في شركة تليمصر، هما اللذان تحملا مسئولية الدراسة والمتابعة والتخطيط لإنشاء المصنع لمدة خمس سنوات، ثم التحقا بالعمل معنا بدءًا من عام ١٩٩٤، ليتوليا إدارة مصنع التلفزيون في بنها بشكل كامل.. إنهما المهندسان القديران: محمد البريدي، وسالم السيد.. اللذان تحملا العبء الأكبر في تحويل الحلم إلى حقيقة واقعة.

بعد موافقة توشيبا اليابان أخيرًا، فوجئت بعودة الخوف والقلق من خبرائنا المصريين، بعد أن أثبتوا في مجمل دراساتهم وتوصياتهم أن الاستمرار في المشروع سيحمّل «العربي» خسارة كبيرة (باستثناء المهندس عزيز).

كانت الاعتراضات تنصب في كون تكاليف تأسيس وتشغيل مصنع التلفزيون تصل لحدود ١٠٠ مليون جنيه في ذلك الوقت، فكان التخوّف الشديد من تراكم فوائد البنوك قبل النجاح في توزيع المنتج في السوق المصري بشكل جيد، مما يجعلنا ندخل دائرة مغلقة بعدم القدرة على تسديد قيمة الفوائد المركّبة، مهما حققنا من أرباح، خاصة مع سيطرة نظام التعامل بالآجل والكمبيالات والشيكات مع الموزعين وتجار الجملة، في تلك الفترة..

حين طالعت كل تلك الاعتراضات، وجدتها تشير إلى خطورة اتخاذ ذلك القرار، وتحذرني بشكل حاسم من أن مصنع التلفزيون قد يدمّر كل النجاح الذي حدث في شركة ومصانع «العربي» في السنوات الأخيرة.

كنا قد أنهينا كل التصاريح، ولم يبق سوى توقيع التعاقد مع اليابانيين، فهل

نتراجع عن قرارنا، ونحن الذين لم يتعود منا لا القريب ولا البعيد أن نرجع عن قرار اتخذناه، ولا نبدّل كلمة تفوهنا بها..؟!

لا يمكن أن نتراجع في قرار اتخذناه أبدًا..

ظلوا يحاولون إقناعي أن التراجع خير من الخسارة والفشل.. وكانت النصيحة أن نكتفي بالاستمرار في بيع أجهزة التلفزيون، والتي احترفنا عملياتها وعلمنا كل أسرارها وخباياها.

بالفعل، كان بيع أجهزة التلفزيون قد حقق لنا أرباحًا كثيرة دون أية نسبة مخاطرة، وكان الحظر على الاستيراد قد انتهى في ذلك الوقت بالتحديد، فكانت التوصيات في دراسات الجدوى أننا نستطيع أن نحقق من خلال التجارة في تلفزيون توشيبا الياباني أرباحًا أكثر مما سنحققه من صناعة نفس التلفزيون في مصر، وبدون مخاطر أو تعريض استثمارات الشركة للخطر الداهم؛ خاصة أن البيع الآجل عن طريق الكمبيالات والذي كان متعارفًا عليه في تلك الفترة، كان غير آمن، وفي أحيان عديدة كان تحصيل الكمبيالات يصادف تعثّرًا أو مماطلة، مما يعود علينا بخسارة مؤكدة.

أيضًا، كانت تقلبات أسعار الدولار والين، وكذلك التخبط في القرارات السياسية والاقتصادية والجمركية من المسئولين بالدولة، كل ذلك كان يضع المشروع برمته في حيز الخطر الشديد، خاصة أنها عوامل خارجة عن إرادتنا تمامًا.

ولكن لم أستطع التوقف عن الطموح بإنشاء مصنع يمنح فرصًا متميزة للعمل الكريم للشباب، بدخل محترم، وبحوافز مشجعة.. مصنع ينتج أجهزة تلفزيون متميزة، توضع داخل كراتين كُتب عليها: تلفزيون «توشيبا – العربي»، صُنع في مصر.

❖❖❖

### أخيرا..!

في إحدى ليالي عام ١٩٩٠، وفي مكتب شركة «العربي» بشارع الجمهورية بوسط القاهرة، ذلك المكتب الذي اتخذناه مقرا للعمل لنا بعد الحصول على توكيل



توشيبا، كان موعدي في المحاولة الأخيرة مع مستشاري وخبراء «العربي» في تصنيع التلفزيون..

قلت لنفسي وأنا في السيارة في طريقي لذلك الاجتماع الحاسم: إما أن أقنعهم ونستمر في المشروع، ونؤسس المصنع، ويظهر تلفزيون «توشيبا- العربي» للنور، وإما غلبوني وانتهى الأمر تمامًا..

كان اجتماعا فارقًا..

كنا في وضع مالي غير مبشّر، وكنت أرى في نجاح تصنيع التلفزيون مخرجًا لنا – بإذن الله- مما نحن فيه. كنت أرى في خيالي التلفزيون وقد بدأ تصنيعه في بنها، وبدأت المتاجر والمحلات الكبرى تعرضه في «فاتريناتها». كنت متأكدًا أننا كما نجحنا في تصنيع المروحة والراديوكاسيت، سننجح بعون الله في تصنيع كل ما تصنّعه توشيبا، على أرض مصر الحبيبة.

صممت في داخلي وعقدت العزم أن نستمر في المشروع؛ خاصة بعد أن أبدى مسئولو بنك مصر موافقتهم على تمويل المشروع، وأعطوني مفتاحًا لمواجهة الاعتراض الأساسي للخبراء. وحتى لو لم يبدِ بنك مصر هذه الموافقة، لبحثت عن باب آخر لتمويل المشروع، إنني أرى في مخيّلتي الإنتاج قبل أن يكون على أرض الواقع، لا أدري كيف يحدث هذا في قرارة عقلي، ولكنه يحدث، منذ بدأنا في تصنيع ألوان اللخبطة والأدوات الهندسية، وحتى وصلنا لتصنيع التلفزيونات والتكييفات والشاشات ال «إل سي دي»، وغيرها من الأجهزة المنزلية الحديثة..

بدأ الاجتماع..

استعرضت معهم لمرّة أخيرة كل أوجه الاعتراض التي بيّنوها لنا في الدراسات. والتي من أهمها أن الاستمرار في بيع أجهزة التلفزيون المستوردة من توشيبا أكثر فائدة وربحية «للعربي»، وأقل خطرًا ومخاطرة.

كانت الساعة قد تجاوزت العاشرة مساء، وكنت قد ذهبت إليهم بعد اجتماعات طويلة ومرهقة في غرفة تجارة القاهرة، وفي اتحاد الغرف التجارية، حيث كنت أرأسهما حينئذ.

طلبت للجميع عصير ليمون مثلجًا!، وقمت لصلاة ركعتين، قبل أن أخبرهم بقراري النهائي، حتى ينتهوا من شرب الليمون..

شعرت بعد هاتين الركعتين بثقة عجيبة، وحسن ظن عميق بالله العليم المحيط.

كان أخي عبد الجيد يحضر الاجتماع، ومعه المهندس«عزيز يوسف»، والأستاذ «شوقي المكاوي» (الذي كان متخصصًا في دراسات الجدوى في بنك التنمية الصناعية)، والحاج «عبد الخالق عطية»، والمدير المالي الأستاذ «سامح المنسي»، والمهندس «إبراهيم العربي»، والمهندس «محمد العربي»، والمهندس «صلاح عبد الجيد العربي»، والمهندس «محمد البريدي» وزميله المهندس «سالم السيد»، والأستاذ علي عبد الجيد، ومدحت العربي..

كان الصمت والوجوم مسيطرا..

بدأ الحديث بتقرير قدمه لي م. عزيز يوسف، ملخصه أن الدراسات قد أجمعت أن إقامة هذا المشروع سيكون بمثابة نهاية «العربي» من السوق المصري، وأكد لي أنه برغم ثقته في كل الجوانب الفنية، فإن الجوانب المالية تجعله يميل ناحية قرار إلغاء المشروع.. «حتى أنت يا عزيز، ترجع مرة أخرى إلى المربع صفر؟!».

طلبت منهم أن يلخصوا لي الجوانب السلبية مرة أخرى، ففعلوا.. تكلم أكثر من واحد..

كانت أهم عقبة تكمن في التمويل، وشروطه الصعبة إذا أخذناها من البنوك، مع صعوبة تحصيل ما لنا في السوق، وقد تعوّد تجار الجملة على التعامل بالآجل في منتج «التلفزيون»..

سألتهم عن توقعاتهم في حالة نجاحنا في الحصول على التسهيلات المطلوبة. أجابني الأستاذ سامح المنسي أنه واثق أننا إذا حصلنا على التسهيلات الاستثمارية فإننا سنغطي كل تلك التكاليف، ولكن المشكلة الحقيقية تكمن في عدم إقبال البنوك على مساعدتنا إلا بشروط مجحفة، ستجعل هناك ضغوطًا مالية شديدة علينا، مما سيشكل قوة ضغط مستمرة، خاصة أن دورة رأس مال المشروع ليست قصيرة..



ساد الصمت لبرهة، ثم قلت لهم: أنا عندي الحل بإذن الله. ستقوم شركة العربي للتجارة والصناعة بطلب تسهيلات من بنك مصر بمائة مليون جنيه، ومنها سندعم شركة العربي للتلفزيون كي تنطلق في تنفيذ المصنع وتجهيزه بكل ما يحتاجه. ومن خلال الإنتاج الذي يجب أن يكون على أعلى درجة من الإتقان والجودة، وببيع أجهزة التلفزيون كلها، نسدد كل ما علينا قبل موعده بإذن الله..

وأخيرًا، لمحت في عيونهم ما كنت أرجوه من زمن.. شعرت بالجميع يتنفس الصعداء، وقد لاحت بشريات انفراج الأزمة..



## بـنـك مصـر..

مع بداية تصنيع المراوح فضلت أن أتعامل مع «بنك مصر»، كنت أتعجل فتح الاعتمادات الخاصة باستيراد مكونات التصنيع المستوردة، وفي ذهني ألا نتركها في الميناء لأيام، مما يضيف لفواتير الجمارك مخالفات التأخير وشغل أرضية في الميناء، وكانت إدارة بنك مصر تتفهم مثل هذه المطالب لوطنيتها وأمانتها، فتستجيب لها وتسرع في فتح الاعتمادات..

كنت أشعر في كل تعاملاتي مع بنك مصر بالحس الوطني الأمين، الذي بذره الزعيم الاقتصادي العظيم «طلعت حرب» رحمه الله.

كانت العلاقة بيننا وبين إدارات بنك مصر المتعاقبة في غاية الثقة والمرونة.

وعندما بدأنا في إنشاء مصنع التلفزيون، كان بنك مصر أيضًا هو وجهتنا الأولى. وهنا لابد أن أوضح أمرًا هامًّا للغاية، أن بنك مصر وتبعًا لما أرساه مؤسسه طلعت حرب من قيم ومبادئ، كان دومًا نعم السند من بعد الله عز وجل للمستثمرين المصريين الوطنيين.

لقد كان لإنشاء طلعت باشا حرب بنك مصر قصة ذات مغزى عميق، منذ قرر مع عدد من أعيان مصر قبل الحرب العالمية الأولى، إنشاء بنك مصري وطني برءوس أموال مصرية لأول مرة. ووافقوا جميعًا على سفر محمد طلعت حرب إلى أوروبا لدراسة المشروع، وعمل دراسة وافية عن المصارف وأسلوب عملها هناك.

سافر طلعت حرب، وأتم المهمة بنجاح، وحين عاد إلى أرض الوطن أصدر كتابًا في هذا الشأن، فآمن كل من قرأ كتابه بالفكرة التي راح يروّج لها بكل طاقته، بحتمية إنشاء بنك مصري وطني لا علاقة له برءوس الأموال الأجنبية، تديره مجموعة من الخبراء المصريين.

ولكن اندلاع الحرب العالمية الأولى في ٤ أغسطس سنة ١٩١٤ حال دون تنفيذ المشروع..

وبمجرد انتهاء الحرب العالمية سنة ١٩١٨، وبعد أن شبّت الثورة المصرية سنة ١٩١٩، عاد محمد طلعت حرب باشا يدعو ويروّج لمشروعه الكبير عند أبناء مصر المخلصين من رجال الأعمال وكبار التجار، فحاولت سلطات الاحتلال منعه بكل الأساليب، وراحوا يشككون في قيمة المشروع، وفي عدم أهلية المصريين للقيام بمثل هذه المشاريع المالية الكبيرة..!

كان الأجانب يؤكدون أن البنوك الأجنبية هي الحل الوحيد لأية مشروعات مصرفية في مصر، وكان هذا الخطاب يزيد حماس الزعيم الوطني طلعت حرب، ويزيده إصرارًا على تحويل مشروع عمره إلى حقيقة واقعة.

وأخيرًا، استطاع طلعت حرب إقناع مائة وستة وعشرين من المصريين المتحمسين للمشروع، بالاكتتاب لإنشاء البنك، وبلغ ما اكتتبوا به ثمانين ألف جنيه، تمثل عشرين ألف سهم (جعلوا ثمن السهم أربعة جنيهات فقط)..

وفي الثلاثاء ١٣ إبريل سنة ١٩٢٠ تم تأسيس «بنك مصر»، بإدارة الشباب المصريين الوطنيين بعد أن تم تدريبهم على أحدث الأساليب المصرفية في الخارج. وقد أطلق طلعت باشا حرب عليهم اسم: «جيش الخلاص الاقتصادي». فكان ردًا عمليًا على كل محاولات التشكيك من الإنجليز، بل وأعلن طلعت حرب - ليغيظهم أكثر- أن اللغة العربية هي لغة تعاملات البنك الرسمية..!

نجح البنك نجاحًا هائلًا في وضع مصر على الطريق الصحيح للتصنيع وللتجارة العالمية، ونهض بها نهضة اقتصادية، بل وثقافية شاملة. وفي رأيي أن طلعت حرب وبنك مصر هما من أهم أسباب وجود دولة مؤسسات حديثة حاليًا ببلدنا..



قام طلعت حرب بتأسيس عدد من الشركات الصناعية الوطنية (نحو ٢٧ شركة تغطي كافة الأنشطة الاقتصادية في مصر) أهمها: مطبعة مصر، ليدعم بها الفكر والأدب، ويقوي المقاومة الوطنية حيث كان يؤكد دومًا أهمية أن تكون مقومات القراءة والثقافة بأيدينا..

وأنشأ طلعت حرب ست شركات خاصة بالقطن: مصنع لحلج القطن في بني سويف، وشركة مصر للغزل والنسيج بالمحلة الكبرى، وشركة مصر للصباغة بكفر الدوار، كما أنشأ البنك: شركة مصر للنقل النهري لتجميع القطن من أنحاء مصر ليصل إلى موقع المصنع، وشركة مصر لتصدير الأقطان، ثم أنشأ شركة مصر للملاحة البحرية لتقوم بتصدير القطن إلى أنحاء العالم. كما استقدم طلعت حرب خبراء صناعة القطن من بلجيكا، وكذلك أرسل بعثات العمال والفنيين للتدريب في الخارج. كما أنشأ البنك مخازن (شون) لجمع القطن من كل محافظات مصر.

ثم أنشأ شركة مصر للنقل البري التي قامت بشراء حافلات لنقل الركاب، كما قام البنك بشراء الشاحنات الكبيرة لنقل البضائع من الموانئ. ثم تواصلت عطاءات طلعت حرب، فأنشأ شركة مصر لأعمال الأسمنت المسلح، وشركة مصر للمناجم والمحاجر، ومصر لتجارة وتصنيع الزيوت، وشركة مصر للمستحضرات الطبية، وشركة مصر للألبان والتغذية، ومصر للكيماويات، ومصر للفنادق، ومصر للتأمين. كما أنشأ شركة بيع المصنوعات المصرية؛ لتبيع منتجات المصانع المحلية، ولتنافس شركات الملابس والأثاث الأجنبية مثل بنزايون، وصيدناوي..!

وكذلك، سعى طلعت حرب لإنشاء شركة مصرية للطيران، كان اسمها في البداية «الخطوط الهوائية المصرية»، وقد كانت أول رحلة لها في يوليو ١٩٣٣، من القاهرة إلى الإسكندرية، كان عمري سنة واحدة حين انطلقت طائرة الخطوط الهوائية المصرية لأول مرة في أجواء مصر!

إن لهذا البنك الكبير أيادي بيضاء على الاقتصاد المصري منذ أنشئ وحتى اليوم، وإن نسيت فلا أنسى موقفًا إيجابيًا لبنك مصر، كان مؤثرًا للغاية في تاريخ مسيرة «العربي». ففي منتصف التسعينيات مررنا بأزمة مالية شديدة نتيجة الظروف الاقتصادية في تلك الفترة، وكنا مُطالبين بإخراج بضاعة لتوشيبا في

الجمارك، ومُطالبين بفتح اعتمادات لبضاعة جديدة ومكونات تصنيع، ولم تكن لدينا السيولة الكافية لكل تلك الالتزامات..

عقدنا عدة اجتماعات لمجلس الإدارة، فكان القرار الأخير لحل تلك الأزمة ينحصر في احتمال واحد من اثنين: إما الإبقاء على المصانع وبيع المحلات، أو العكس. الحلان، كان أحلاهما مرًّا ..!

أذكر أني تأثرت للغاية حين رأيت دموع أخي عبد الجيد – رحمه الله – تتساقط على وجهه من الحزن بسبب ضغط الأزمة الخانق..

لم أوافق على أي من الاقتراحين، وقمت من الاجتماع وقد قررت أن أسافر إلى اليابان لعلي أجد لديهم – من بعد الله عز وجل- مخرجًا وفرجًا..

في اليابان وجدت كبار المسئولين في توشيبا في حالة من التوتر بسبب تأخيرنا في فتح الاعتمادات لأن البضاعة والمكونات جاهزة عندهم، وقد ضاقت بها مخازنهم. كانوا يعذروننا دومًا في مثل هذه الظروف، ولكنهم - هذه المرة- ألحوا علينا في ضرورة الإسراع في السداد، وإلا ستلحق بهم خسائر كبيرة..

أثناء الحيرة التي سيطرت عليّ وأنا في اليابان، وشعوري بعدم القدرة على التصرف نهائيًا، فحتى البيع الذي اقترحه بعض أعضاء مجلس الإدارة كان يتطلب وقتًا لنستطيع تنفيذه، تذكرت بنك مصر، وقلت لعل الله تعالى يجعل لي مخرجًا من خلاله..

بالفعل اتصلت برئيس مجلس إدارة بنك مصر في تلك الفترة (هو الأستاذ نبيل إبراهيم – رحمه الله-)، وحكيت له كل التفاصيل بكل صراحة، وطلبت منه قرضًا بالمبلغ المطلوب، فما كان من الرجل إلا أن قال: أمهلني للغد يا حاج محمود..

في اليوم التالي تم عقد اجتماع لمجلس إدارة البنك ليناقش الأمر، ووافق المجلس على طلبي، ولم أغادر اليابان إلا وقد انحلت المشكلة، وزال خطر الأزمة تمامًا، والحمد الله أولا وآخرًا..

❖❖❖

هكذا كان دائمًا دور هذا البنك الوطني، فقد اعتاد طلعت حرب على الوقوف



بجوار رجال الصناعة (أمثال فرغلي وعبود باشا) في مجال الحلج والغزل والنسيج، وتجارة وتصنيع القطن المصري، الذي كان العمود الفقري للاقتصاد المصري.

كانت الضربة الواحدة لبورصة القطن العالمية تكفي لقصم ظهر أي واحد من أولئك المستثمرين، فكان بنك مصر يقف بجوار الواحد منهم بدون أية ضمانات أو شيكات، حتى تمر الأزمة على خير، ويستطيع الوقوف مرة أخرى على قدميه..

كان يدعم أي مستثمر وطني – من عملاء البنك- بأسلوب «تعويم العميل»، أي دعم العميل وإقراضه حتى يستطيع تجاوز محنته، بهدف عدم خسارته – بالكلية- كمصدر هام من مصادر الاستثمار والتجارة الرابحة مع البنك. كان هذا الأسلوب المصرفي النبيل، هو أهم أسباب ظهور صناعات وطنية مصرية، وخروج مصر من دائرة وحيز احتراف المصريين للزراعة فقط، والانطلاق إلى آفاق الصناعة الخلاقة. كان الهدف الأساسي من عملية التعويم تلك أن يسترد البنك أمواله التي أقرضها لذلك العميل، فلو سقط تمامًا لراحت على البنك أمواله، فتكون الخسارة ثلاثية: خسارة المستثمر ذاته لكل جهد وبذل السنين، وخسارة البنك لأمواله، وخسارة البلد لنشاط اقتصادي يفتح بيوت المئات وأحيانًا الآلاف من العاملين.

لقد كان طلعت حرب رجلًا صالحًا، يعرف لربه قدره، فحتى اليوم نجد مكتوبًا بالصّدَف على مقاعد المديرين، وعلى بعض المكاتب بالمقر الرئيسي لبنك مصر، بخط جميل: «إلهي أنت مقصودي.. ورضاك مطلوبي».

وكانت النقوش التي تزين صالة العملاء - القاعة الرئيسية- في البنك، ومعظم حجراته قد رسمها فنان إيطالي، زينها بنفس الطريقة التي كان يرسم بها «مايكل أنجلو» أسقف الكنائس والكاتدرائيات الضخمة في أوروبا، وهو نائم على ظهره.

ومن عجائب هذا المبنى التاريخي الأثري للفرع الرئيسي لبنك مصر، أنه لم يكن هناك غبار يُذكر على السقف حين تم تنظيفه لأول مرة في عام ١٩٩٠، وكان ذلك أثناء رئاسة الدكتور عصام الأحمدي لمجلس إدارة البنك بعد حوالي ٧٠ سنة من إنشاء البنك..

❖❖❖

## كـــاش!

كنا قد وضعنا خطة بيعية للتلفزيون بحيث يتم تسعيره بإضافة نسبة تسهيلات، حيث كان من المفترض أن يباع بنظام الكمبيالات كما كان سائدًا – كما ذكرت- وكنا نضع التسعير للأجهزة بناءً على التأخير في تحصيل الكمبيالات. حتى زارنا في أحد الأيام تاجر معروف عنه التعاملات بأسلوب «الكاش» فقط، تحدث معنا في رغبته في شراء كل الإنتاج مع دفع السعر نقدًا، وكان من المفترض أن نسعد بهذا العرض، ولكننا رفضنا أن يحتكر شخص ما بيع الإنتاج كله وبالتالي السيطرة على السوق. فعاد التاجر الكبير واقترح علينا أن نبيع «كاش» للجميع، وفي اليوم التالي جاءنا ومعه نصف مليون جنيه، كسعر لأول شحنة تلفزيونات يستلمها بعد خروج الإنتاج..

وبالفعل اتخذنا قرارًا مصيريًّا ببيع التلفزيون توشيبا - العربي «كاش» ودون أية تسهيلات.

وكان شقيقي الحاج محمد أكثرنا سعادة بهذا القرار، حيث كان يواجه الكثير من المشكلات حين كان أصحاب الكمبيالات يتأخرون في سدادها، أو يتعثرون في ذلك تمامًا..

وأخيرًا، تم افتتاح مصنع التلفزيون – رسميًّا- في عام ١٩٩٥، بنسبة ٤٠ ٪ - مكون محلي- من إجمالي التصنيع. أخيرًا وبعد عشر سنوات كاملة نجحنا في تقديم هديتنا الجديدة للسوق المصري. تلفزيون «توشيبا - العربي» الملوّن، والذي أعطيناه ضمانًا لمدة خمس سنوات، بينما كانت توشيبا تعطي له ضمانًا لمدة سنة واحدة..!

كان ذلك المصنع هو فاتحة الخير على شركة «العربي» حيث انطلقنا بعد ذلك لا توقفنا عقبات نحو تحقيق كل أحلامنا وطموحاتنا بإذن من الله تعالى.

كان ذلك يوم ١٥ من إبريل عام ١٩٩٥، بعدها بيومين تم نشر إعلان كبير بحجم الصفحة الأخيرة لصحيفة الأهرام، بمانشيت ضخم: «العربي.. وخطوة نحو المستقبل»، مع صورة لي وسط أخويّ محمد وعبد الجيد – رحمه الله- وبعض المسئولين، ونحن نفتتح مصنع تلفزيون بنها..



نجحنا في العام الأول من الإنتاج أن نصنّع ٨٥ ألف جهاز تلفزيون (بيعت كلها عن آخرها)، وفي العام التالي وصل الرقم إلى ١١٣ ألف جهاز، وفي السنة الثالثة تعدى الرقم ٢٠٠ ألف. وبجودة لا تقل عن جودة الأجهزة المنتجة في اليابان.

لقد قابل المصريون جهاز تلفزيون توشيبا- العربي بمظاهرة حب رائعة. كانت شهادة غالية وعزيزة علينا للغاية أن يتم بيع كل الأجهزة التي تم إنتاجها في مصانعنا ببنها، بدون استثناء، والفضل الله تعالى..

بعد أن نجحنا في مغامرة بيع تلفزيون «توشيبا- العربي» نقدًا، قررنا تعميم ذلك مع كل منتجات الشركة، فكان الفارق في حصيلة البيع سببًا في رواج وإنعاش الحالة الاقتصادية للشركة، وانفرجت بفضل الله كل الأزمات التي كانت قبل إنتاج التلفزيون..

استطعنا بذلك القرار – والله الحمد- أن ننقذ الشركة من الورطة التي تُسقط أي مشروع تصنيعي ضخم في ورطة وأزمة، إنها ورطة تراكم مستحقات البنك المركبة المتوالية على أصل الدين.

وكان مما ابتكرناه بمعاونة مستشارينا، أن جعلنا هناك نسبة أرباح توزّع على التجار في آخر السنة، كجوائز لهم على نجاحهم في التوزيع، كتحفيز لهم على التوسع في توزيع منتجنا الجديد: تلفزيون «توشيبا - العربي». لقد أثمرت السياسة المرنة الرحيمة التي اتبعناها مع التجار في كسب ثقتهم تمامًا، ولأننا وقفنا إلى جوارهم من قبل كثيرًا، خاصة مع من كان يتعثر منهم لأسباب خارجة عن إرادته، فقد وقفوا إلى جوارنا في تلك المرحلة، التي تُعد الأخطر في تاريخ «العربي»..

❖❖❖

كان أصدقاؤنا اليابانيون في توشيبا يتصورون أن خطوط الإنتاج التي ابتكروها- لن يتغير فيها أي شيء عما صمموه ونفذوه نهائيًّا، وأننا سننتظرهم حتى ينفذوا بأنفسهم كل صغيرة وكبيرة في عملية التجميع والتصنيع، ولكنهم فوجئوا أننا استطعنا بفضل الله، ثم بقدرات مهندسي وخبراء «العربي»، أن ننهي كل مرحلة حتى نهايتها، ثم نعطيهم النتائج ليراجعوها فقط.

كان اليابانيون في توشيبا يتوقعون أن نضاعف عدد العاملين والعاملات على خطوط الإنتاج، فمثلا كل يابانية على خط الإنتاج سنحتاج مقابلها إلى فتاتين من مصر. وأن يُستبدل بكل مهندس ياباني مهندسان مصريان. ولكن – بفضل الله- لم يحدث ذلك، فقد كان كل مهندس مصري بعد تدريبه بحيث يصل لنفس كفاءة نظيره في اليابان، يقوم بما يقوم به المهندس الياباني تمامًا، وكذلك الفتيات والعاملون، لو كان هناك ٢٠ فتاة يابانية على خط الإنتاج، فستجد أن هناك ٢٠ فتاة مصرية على نفس الخط، يقمن بنفس الأداء وبنفس درجة الإتقان، وكان ذلك – بفضل الله- بعد التدريب الشاق، القائم على أسس علمية صارمة..

أيضًا في عملية التجميع الآلي، فوجئ اليابانيون أننا أنهينا البرامج الخاصة به وأنهينا كل عمليات المحاولات الأولية للتشغيل ببياناتها، وراجعناها بدقة..

كذلك في مرحلة التجميع اليدوي للشاسيه، أنهينا تدريب الفتيات كلهن على التجميع بدرجة إتقان وانسيابية، وبإيقاع واحد متناغم، شهد لهن اليابانيون بالإتقان، وقالوا أنه من النادر أن يحدث هذا التناغم بهذه الدقة من أول مرة في مصنع جديد..

❖❖❖

لقد شهدت لنا توشيبا – سنة ١٩٩٧ - بشهادة مكتوبة على لوحة رخامية على بوابة مصنع التلفزيون ببنها، وقَّع عليها رئيس قطاع الإلكترونيات بتوشيبا اليابان: «تشهد شركة توشيبا أن نظام تأكيد الجودة الموجود بشركة «العربي» يماثل تمامًا الجودة اليابانية».

وصرح أحد قادة توشيبا لنا بعد أن عاين بنفسه مستوى التصنيع، ومستوى المنتج الذي وصلنا إليه، ولأي حد وصلت درجة مهارة العمالة في مصانع «العربي»: «لقد اخترت أحسن الزهور لتشغيل المصنع يا حاج محمود..».. ومعروف أن الزهور في ثقافة اليابانيين لها مكانة خاصة رفيعة، وتشبيه أي شيء بها لابد أن يرفع من قدر هذا الشيء..

لقد صرنا بعد سنوات نضيف للموديلات تفاصيل فنية جديدة من ابتكارنا، وبالطبع يتم هذا بعد العرض على اليابانيين، فإذا أقرّوها نفذناها.



على سبيل المثال، ابتكرنا إضافات للتلفزيون كنا أول من قدمها في العالم أيامها، بإضافة صوت للشاشة الفرعية في التلفزيونات «الآي كيو» عن طريق سماعة خاصة «هيدفون»، وكنا نقدم تلك السماعات مع «ريموت كنترول» إضافي كي يقوم الجهاز الواحد بدور جهازين في نفس الوقت. هكذا أصبح يمكن لشخصين - في وقت واحد- أن يشاهدا برنامجين في قناتين مختلفتين في نفس الوقت.

ومن هذا الابتكار اكتسبنا الثقة المطلوبة لنعدّل مرات عديدة – فيما بعد- في موديلات أجهزة مختلفة، بعد أن يوافق المسئولون في توشيبا على التعديل. إن الابتكار هو سمتنا منذ بدأنا العمل عام ١٩٦٤، فكان من الطبيعي أن يتنامى ويزداد بعد خبراتنا الكبيرة مع شركة «توشيبا» العريقة. إنهم على مدار تعاملاتنا على مدى أكثر من أربعين سنة كوكلاء لهم، لم يضعوا أية عراقيل نحو الابتكار، ما دام يخدم المُنتَج ويزيد من كفاءته..



واحدة من الزيارات المتكررة من قادة توشيبا لمصنع بنها في بداياته



اول ماكينة حقن بلاستيك بمصنع العربي للمراوح ببنها عام ١٩٨٢



افتتاح مصنع المراوح ببنها عام ١٩٨٢



زيارة من توشيبا بعد افتتاح مصنع المراوح




م . محمد عبد الوهاب و د . جلال ابو الدهب و م . فؤاد ابو زغله في افتتاح مصنع المراوح عام ١٩٨٢



زيارة لمصنع شركة النصر للتلفزيون



أول مروحة تخرج في مصانع العربي ببنها وعليها توقيعاتنا عام ١٩٨٢



م برغوت والحاج عبدالخالق والحاج محمود والحاج عبد الجيد في إحدي رحلات اليابان عام ١٩٨٥ .




زيارة شركة توشيبا عام ١٩٨٥



زيارة الحاج محمود و الحاج عبد الخالق و الأستاذ مصطفي غنيم الي توشيبا اليابان عام ١٩٨٨




الحاج محمود, م . عزيز يوسف, و م . مدحت محمود في زيارة شركة لاكي جولد ستار (إل جي حالياً) في كوريا .



أخي عبد المجيد – رحمه الله– مع المهندس برغوت والمهندس صلاح عبد المجيد في اليابان .



حفل افتتاح مصنع التلفزيون عام ١٩٩٥



العاملات المصريات علي أحد خطوط الإنتاج



TOSHIBA CORPORATION hereby certifies that
EL ARABY CO., FOR TV & Electrical & Electronic Appliances
has the technology required to manufacture CTV to meet our
quality assurance standards

Kanji Oda
Group Executive
Video & Electronics Media Group
Toshiba Corporation

MAY 4 1997

تشهد مؤسسه توشيبا العالميه بأن
شركة العربى للتليفزيون والأجهزة الكهربائية والالكترونية
تقوم بإنتاج أجهزة التليفزيون الملون فى مصانعها باستخدام التكنولوجيا المتطورة التى
تطابق نظام تأكيد الجوده بشركة توشيبا اليابانيه

السيد / كانجى اودا
المدير التنفيذى لقطاع الفيديو والالكترونيات
مؤسسة توشيبا
٤ مايو ١٩٩٧

شهادة اليابانيين بجودة مصانع تلفزيون توشيبا – العربي

الباب السادس

# بنها كاملة العدد...

# فكانت قويسنا

## المزيد مـن.. المصـانـع

بعد افتتاح مصنع التلفزيون ببنها، توالت الإنشاءات والإنجازات..

الله الحمد، فقد أصبح لنا في السوق المصري اسم محفور من ذهب في أذهان المستهلكين والتجار على السواء .

انفتح بالفعل طريق الصناعة أمامنا واسعًا، فبعد افتتاح مصنع التلفزيون ليعمل بكل طاقته عام ١٩٩٥، بدأنا نضع رؤيةً واستراتيجيةً واضحتين لتحديد المسيرة فيما هو قادم من أعمال.

بدأنا نخطط ونعمل على تحويل مصنع بنها إلى مجمع صناعي ضخم لتصنيع مختلف الأجهزة الكهربائية، و بالفعل وتدريجيًا تم تحويل مجمع بنها الصناعي إلى قلعة صناعية تضم ١٠مصانع متكاملة، تمتد على مساحة ٣٦٠٠٠ متر مربع.

أحيانًا أسأل نفسي: يوم أن اشتريت الفدادين الثلاثة من الحاج محمد العطار، هل كنت أتخيل أنه سيأتي اليوم الذي تتحول فيه مساحة تلك الفدادين الثلاثة (١٢٦٠٠ متر مربع) إلى ثلاثة أضعاف خلال ٢٠ سنة؟!

إنني أنصح أي شاب يريد أن يبدأ مشروعًا خاصًا ألا يضع لطموحاته سقفًا، اجعـل طموحاتك بلا حدود، وستأتيك كلها متحققة على أرض الواقع بإذن الله، بشرط أن تتقي الله في كل ما تعمل، وأن تخلص العمل، وأن تكون خطواتك كلها مدروسة، ولا تبدأ عملًا جديدا إلا بعد إنهاء الذي قبله..

عليك ألا تتعجل النتائج، وأن تصبر على جني الثمار. لقد بلغ عدل الله تعالى أنه يعطي النتائج الرائعة لأي إنسان يسعى ويجتهد ، في الوقت المحدد لجني تلك الثمار، حتى لو لم يكن مؤمنًا به..!

❖❖❖



لم يعد مجمع بنها يتحمل المزيد، خاصة بعد أن بدأنا في عام ١٩٩٨ في إنشاء مصنع الغسالات هناك..

وقد خرجت أول مجموعة من الغسالات من المصنع في عام١٩٩٩، فكانت الغسالات النصف أوتوماتيك التي أطلقنا عليها اسم: أم روحين!..

لم يكن لهذا النوع من الغسالات وجود يُذكر في مصر قبل ذلك، رغم انتشارها بشكل واسع في بلاد الخليج، فهي غسالة عملية واقتصادية.

ولكن لسبب ما، ولعله الرزق الذي كتبه الله لنا منها، لم يلتفت مصنع آخر – في ذلك الوقت- إلى حاجة السوق المصري لذلك الموديل العملي من الغسالات..

اتجهنا إلى مصنع لتوشيبا موجود في تايلاند ، فبدأنا نستورد كميات غير كبيرة منها، كجس للنبض ولعمل الدراسة التسويقية اللازمة، وتحديد حجم التصنيع الذي سنبدأ به.

وكما توقعنا، وجدنا السوق المصري متلهفًا لهذا المُنتج بدرجة كبيرة. فقد تم بيع الكمية كلها بسرعة، ثم بدأنا في دراسة الجدوى من تنفيذ المصنع..

ولقد وفقنا الله تعالى في صفقة توريد وتنفيذ خطوط الإنتاج كلها..

بدأنا في تنفيذ دراسة جدوى لحساب تكلفة إنتاج الغسالة، استغرقت هذه الدراسة حوالي عشرة أيام، في نفس الوقت، وبسبب علاقتي القوية برئيس شركة «توشيبا» للأجهزة المنزلية في اليابان في ذلك الوقت ..

تبنىً فكرة إنشائنا لمصنع لتلك الغسالة، وساعدنا بكل ما يستطيع.

وبالفعل أقمنا المصنع في مجمع بنها الصناعي، وبدأت الغسالة «أم روحين» تغزو أسواق الأجهزة المنزلية في كل محافظات مصر..

وقد نجح هذا المنتج نجاحًا فائقًا، مما جعل شركة «إيديال» ترسل أربعة من مهندسيها ليعرضوا علينا أن يشتروا مكونات تلك الغسالات من «العربي»، ثم يتم تجميعها في شركتهم، ويضعوا عليها اسم «إيديال»، ولكننا – بعد دراسة العرض- رفضنا..

كان رأي الأغلبية من أعضاء مجلس الإدارة أن ذلك الأمر سيمنع عنا خيرًا كبيرًا ساقه الله إلينا، لأننا بذلنا جهدًا كبيرًا في تصنيعها، كان من الطبيعي بقوانين التجارة وأصولها أن نعتذر عن ذلك العرض..

إن القيم الثابتة لا تعني – بطبيعة الحال- أن تزهد في طلب التميُّز والتفرُّد، ما دامت المنافسة شريفة. إن الفيصل في اتخاذ القرار في مثل هذه الأمور يكون لأغلبية مجلس الإدارة وليس لي وحدي..

كان نجاح هذا المنتج دفعنا أن ننشئ مصنعًا جديدًا لنفس النوع من الغسالات في قويسنا، حيث اخترنا ستة موديلات منها وأنشأنا بالفعل مصنعًا كبيرًا وكان الإنتاج يباع في الأسواق المصرية بإقبال كبير..



## افتتاح مجمع قويسنا الصناعي

مع بداية عام ١٩٩٩، بدأنا في إنجاز المرحلة الصناعية الثانية في مسيرة شركة «العربي» بإنشاء مجمع قويسنا الصناعي الذي تبلغ مساحته حاليًا أكثر من ٤٠٠ ألف متر مربع تقريبًا، وقد أقيمت تلك المنطقة الصناعية فوق منطقة رملية غير صالحة للزراعة..

وعندما بدأنا في هذا المجمع الصناعي كان أهم شيء جعلناه في تصميم مباني «العربي» هناك، سواء في تصميم «هناجر» المصانع أو الملحقات الإدارية، هو وجود رابط في التصميم والألوان يتصل بكل المباني اللاحقة في مجمّع «العربي» ، بحيث يستطيع أي زائر أن يعرف أن هذا مصنع من مصانع «العربي».

واليوم يوجد على أرض مجمع قويسنا مصنع الثلاجة توشيبا - مصنع الثلاجة شارب - ومصانع الغسالات - ومصنع التلفزيون - و مصانع البلاستيك - مصنع اللمبات - مصنع الزجاج - مصنع التبريد والتكييف - مصنع قطع الغيار - مصنع السخان - مصنع المكونات - مصنع تجميع اللوحات الإلكترونية - مصنع الفوم - مصنع الاسطمبات - مصنع البوتاجاز تورنيدو ( تحت الإنشاء ) ولا تزال المشروعات الجديدة في الطريق بإذن الله..

❖❖❖



## رحلة عجيبة من أجل عيون الثلاجة!

بدأت الفكرة بجملة وصلت لأسماعنا أطلقها أحد التجار، قال: «أنا نفسي الحاج محمود العربي يصنّع تلاجات»..

و.. لم نكذِّب الخبر، فبدأنا نجمع معلومات عن سوق الثلاجات ، لنتم بها دراسة جدوى شاملة لمشروع إقامة مصنع للثلاجات.

وقد جائت الدراسة التي استغرقت ٤٥ يوما بتفاصيل في غاية الأهمية للطريق الذي يجب أن نسلكه، وبالمواصفات التي نختارها، قبل مرحلة التصنيع الفعلي..

اشتملت الدراسة على تفاصيل عن كل المتاح في السوق من الثلاجات الأخرى، ومواصفات كل ثلاجة. وأيضًا رصدت الخدمات التي تقدمها الشركات الأخرى لمرحلة ما بعد البيع..



بدأنا في تنفيذ الشبكات الخاصة بعملية التصنيع: شبكة المياه والكهرباء والإضاءة، ثم بدأنا في عملية التجهيزات داخل المبنى، ووظفنا عددًا كبيرًا من الشباب الذين تدربوا معنا في مراحل إقامة المصنع..

أيضًا كان لتقسيم الفواصل داخل المصنع (الذي أقيم على مساحة ١٧ ألف متر مربع) أصول وقواعد لابد من مراعاتها، وكذلك عمليات شراء الماكينات والمعدات الأساسية فقد تمت بين اليابان وإيطاليا وألمانيا وتايلاند.

لقد بدأنا في إنشاءات المصنع مع بداية سنة ٢٠٠٠، وانتهينا تمامًا في نهاية سنة ٢٠٠١، حين أنتجنا أول إنتاج نال استحسان اليابانيين، وشهدوا له بالكفاءة التي تضاهي الإنتاج في «توشيبا».

وفي فبراير سنة ٢٠٠٢، بدأنا الإنتاج بشكل مستمر..



كان لابد من شيء قوي يروِّج لسلعتنا التي بذلنا الجهد الكبير لتخرج إلى النور، فكان الضمان الذي أعطيناه للثلاجة هو عشر سنوات، بينما كان اليابانيون

يعطون ضمانًا لسنة واحدة..!

فوجئ كل المهندسين في المصنع بقراري، وتساءلت: ألسنا نثق في موتور الثلاجة وفي مكوناتها الأساسية أن تعيش أكثر من ١٠ سنوات؟ كانت الإجابة: بلى، بالتأكيد. قلت إن أغلبية الشعب المصري لا يقدرون على شراء ثلاجة جديدة كل سنة، وأن هذا الضمان سيزيد من ولاء وثقة العميل بمنتجاتنا، وسيرتبطون بها أكثر، وسيكون اختيار منتجات «العربي» هو اختياره الأول..

وفقنا الله في حجم مبيعات كبير لثلاجة توشيبا - العربي، خاصة مع تميُّز الحملة الإعلانية التي اعتمدت على إبراز مفاجأة الضمان الـ١٠ سنوات..

❖❖❖

## مصنع تكييف «شارب»

بسبب اندماج توشيبا مع «كاريير» الأمريكية لتنتجا معًا تكييفات تحمل علامتي الشركتين، وكانت مصر إحدى الدول التي تم فيها تنفيذ ذلك الاتفاق، فقد بات من المستحيل أن تتعاون توشيبا معنا في هذا المشروع!

ولأول مرة نفكر في البحث عن شريك ياباني آخر ليدعمنا فنيًّا في تنفيذ مصنع التكييف في قويسنا..

وأخيرًا، استقر اختيارنا على «شارب»..

❖❖❖

العقبة الأولى التي واجهتنا لتأسيس مصنع للتكييف، هي أن أغلب الشركات كانت تبيع أجهزة التكييف للموزعين وكبار التجار بالآجل والتسهيلات، وهذا يخالف قرارنا ألا يتعامل «العربي» في البيع بالتقسيط أو التسهيلات.

ولكن أهم عقبة كانت: ما هي القيمة المضافة التي سينافس بها جهاز التكييف الذي سيصنِّعه «العربي» باقي الأجهزة الموجودة في السوق؟!..

والحمد الله أننا عثرنا عند "شارب" على إجابة السؤال..

كانت لتكييفات شارب ذات تقنية «البلازما كلاستر» نجاحات مدوية في اليابان



وخارجه، فهي تعمل على تنقية هواء المكان، وهو اختراع مسجل عالميًّا ببراءة باسم شارب، والمصابون بالحساسية وأمراض الصدر والربو هم أكثر من يشعر بالقيمة الفعلية لهذا الجهاز..

لقد غمرني نفس الشعور بالتوفيق من رب العالمين، وكنت في قمة السعادة حين تم التعاقد على تنفيذ مصنع التكييفات في قويسنا، وتم الاتفاق على كل الأمور الفنية في تايلاند وفي اليابان .



كانت بداية عملية تسلم الرسومات الخاصة بالمصنع في شهر مارس من عام ٢٠٠٣، بعدها بدأنا في تصنيع كل المستلزمات الميكانيكية والكهربائية..

والله الحمد، تم افتتاح مصنع تكييف «شارب - العربي» في ١٥/ ٤/ ٢٠٠٤، وبلغ إجمالي الاستثمارات فيه ١٤٠ مليون جنيه..

واستمر العمل بمنتهى الجدية والكفاءة من جانبنا، حتى خرج المنتج من مصنع قويسنا أخيرًا، وشهدت لنا شارب أنه بنفس مستوى الجودة للمنتج في اليابان..

بالتوازي بدأ مصطفى العربي مع مساعديه في نقل المعلومات التي تم التدرّب عليها في شارب اليابان إلى التجار والفنيين، بل كان مصطفى يأخذ الفنيين العاملين لدى التجار ليأخذوا دورات داخل مصنع التكييفات بقويسنا، حتى يصبح الجهاز مألوفًا تمامًا بالنسبة لهم..



سارع كبار التجار والموزعين بالتعامل مع «العربي» ومع أجهزة تكييف «شارب» التي أثبتت كفاءة تامة بمجرد طرحها في السوق، إن العمل بتخطيط وإتقان قد أثمر وصول مميزات الجهاز الجديد إلى كل التجار والموزعين والفنيين ، وبالتوازي أثمرت الحملة الإعلانية لمعرفة المستهلك المصري بالجهاز..

بلغت نسبة الحصة السوقية عام ٢٠١٤ لهذا التكييف ٤٣ ٪.

ولقد بدأنا في تصدير أجهزة تكييف «شارب - العربي» بداية من عام ٢٠٠٨

إلى بعض الدول العربية، وبعض دولِ الكوميسا في القارة الإفريقية،والحمد الله استقبله الجميع في كل مكان استقبالاً ممتازًا..

❖❖❖

## مصنع «العربي» للمبات وتكنولوجيا الإضاءة

أشار علينا بعض أصدقائنا من تجار أكبر سوق للأدوات الكهربائية في مصر، أن ندرس الاستثمار في تصنيع اللمبات، فاللمبات لا غنى عنها في أي بيت، فأعطانا ذلك مؤشرات إيجابية كي نتجه لتصنيع اللمبات..

درسنا أحوال السوق، ووجدنا أن هناك فرصة متاحة للحصول على نسبة مشاركة جيدة في السوق المصري، إذا ما أنتجنا لمبات توشيبا الفلورسنت، ولكن لابد من وجود صفة خاصة ذات قيمة مضافة، لا يوجد مثلها في السوق. ووجدنها في كونها لمبات موفرة للطاقة.

في البداية اعترض مسئولو شركة توشيبا (كعادتهم في بدء المشروعات الكبيرة) على تصنيعنا للمبات بدعوى أن المشروع لن ينجح، إلا أنني كنت استخرت الله تعالى، وبعد الدراسات والمشاورات عزمنا على المضيّ في تنفيذ المشروع..

وكالعادة حين رأت توشيبا إصرارنا، استجابوا لنا ونفذوا لنا دراسة جدوى مالية واقتصادية، ولكنهم تركوا لنا الجانب الفني في تلك الدراسة، لنضعه على حسب ظروفنا واستعداداتنا..

كنت في نفس الوقت أدرس عرضًا لشراء مصنع «فيليبس» للمبات في الأسكندرية، ولكننا اكتشفنا أن تكنولوجيا الإضاءة في اليابان متطورة كثيراً عن تكنولوجيا فيليبس التي كانت تقليدية إلى حد ما، بالإضافة إلى قِدم أغلب الماكينات والمعدات.

أيضًا، كان تنفيذ المصنع الجديد في قويسنا، بجوار باقي مصانعنا، يضمن أن تكون عملية إمداد وتموين الخامات واحدة، وكذلك يضمن وجود المرافق متقاربة، ووحدة عملية إمداد الطاقة للمصانع، وفي هذا ضغط كبير للنفقات..

وضع لنا الجانب الياباني في البداية – من خلال دراسة الجدوى المالية- توصيات لتأسيس المصنع، وأضافوا عملية رصد وتحليل للسوق المصري من ناحية منتجات اللمبات فيه، وقد انتهت الدراسة بتوصية بعدم تنفيذ المشروع لأنه سيكون غير اقتصادي بالمرة، وستكون أسعار اللمبات عالية..



وبرغم التوصيات المحبطة، إلا أنني صممت على المضي قدمًا في المشروع، وعرضت على مدير مصنع «فيليبس» م. أحمد زغلول أن ينضم إلينا، فرحب بذلك.

بدأنا في إعداد دراسة فنية بناء على الجوانب المالية التي وضعها اليابانيون. ولكن اليابانيون ظلوا على رأيهم ورفضهم ، وعاد فريق «العربي» إلى مصر، ووجهتهم للاستمرار في العمل في تنفيذ المصنع، وأمام الإصرار والتفاؤل، دب النشاط وعادت الثقة للجميع، وامتلئوا باليقين في النجاح بإذن الله، وعادوا للعمل بكل همة...

كانت هناك علامات على التوفيق زادتني يقينًا أننا على طريق النجاح، خاصة تلك التي تمثّلت في التغلب على العوائق الكثيرة التي صادفتنا، والتي كان أهمها: إنشاء المصنع في منطقة رملية، وبالتالي فلن يكون الجو مثاليًا – أبدًا- لإنتاج اللمبات، التي يشترط ألا يدخل فيها أية نسبة من الرمال أو الأتربة وإلا تلفت تمامًا.

وقد تغلبنا على هذا العائق، بأن نفذنا مصيدة للرمال عالية الأداء ، حتى إن درجة نقاء الجو داخل مصنع اللمبات هي أنقى نسبة في مصر ، حيث لاتتجاوز قيمة الغبار ٣ ملم في المتر المكعب..

أيضًا بدأنا في وضع الحلول والبدائل لباقي المعوقات، التي رصدها طاقم إدارة المصنع وزملاؤهم المهندسون، مع الجانب الياباني.

وقد كان للمهندس محمد عبد الجيد زيارة هامة مع د. لطفي لويز-رحمه الله (عضو مجلس إدارة مجموعة «العربي» سابقاً) لمصنع لمبات توشيبا باليابان، كان لها أثر كبير في نجاح المشروع. فقد درس محمد هناك علم ياباني اسمه «TPM»، وهو اختصار لجملة: «الصيانة الوقائية الشاملة»، لقد أحدث ذلك فارقًا كبيرًا في أداء المصنع، حيث أصبح المصنع على أعلى درجة من الاحترافية..

لقد فاجأني أبنائي في مصنع اللمبات بمفاجأة سارة، حيث أصبحنا قادرين في بداية الإنتاج بكفاءة قالوا إنها ستذهل اليابانيين أنفسهم، حيث كانت الدراسة تقول إن نسبة التالف من الإنتاج ستكون ما بين ٣٠ - ٣٥ ٪ ، وإذا بها بعد أن نفذنا كل خططنا الاستراتيجية البديلة، إذا بنسبة الكفاءة الإنتاجية تصل - بفضل الله- إلى ٩٥ ٪ في التشغيل التجريبي سنة ٢٠٠٣، ثم بلغت ٩٦ ٪ مع بداية التشغيل الكامل في سنة ٢٠٠٤، أي أن نسبة التالف تقلصت حتى بلغت ما بين ٤ و٥ ٪ ..

شهد لنا اليابانيون أن ما قمنا به هو عمل أكثر من رائع، وقالوا إن مشروع تكنولوجيا الإضاءة في قويسنا قد ولد عملاقًا..

في سنة ٢٠٠٨ حقق مصنعنا المركز الثاني على مستوى مصانع توشيبا لتكنولوجيا الإضاءة على مستوى العالم، وفي سنة ٢٠١٠ تقدمنا إلى المركز الأول (دخل السباق معنا مصانع توشيبا في: اليابان، وتايلاند، وماليزيا، وإندونيسيا).

بعد حدوث فيضانات هائلة وسيول في تايلاند أضرت بمصنع توشيبا للمبات هناك، قرروا - في توشيبا اليابان- التعاون مع مصنع «العربي» الجديد لاستيراد كميات اللمبات التي تفي لهم بتعاقداتهم.

❖❖❖

## مصنع زجاج «العربي»

كنا نستورد الزجاج الخاص بتصنيع اللمبات الفلورسنت من تايلاند، وفوجئنا بارتفاع نسبة الهالك والكسر من الشحنات التي تصلنا عن طريق البحر، حتى إنها وصلت في بعض الأحيان إلى ٢٥ ٪..

لم يكن ذلك الزجاج متوفرًا في مصر، بسبب أن لمبات «توشيبا» لها مواصفات خاصة في مقاسات اللمبة التي تصنِّعها، تختلف عن المقاسات العالمية، ولم تكن هناك مصانع زجاج مصرية تنتج هذا المقاس.

فنشأت الفكرة في ذهني - بسرعة- نتيجة الحاجة الضرورية لها: لماذا لا نُصنِّع الزجاج من خلال فرن حراري نقيمه في مصنع جديد على أرض مجمع قويسنا، بجوار مصنع اللمبات مباشرة؟



إن هذا الحل سيتيح لنا تشغيل المزيد من المهندسين والعمال في مصانعنا، وأيضًا سيضمن استمرار الإمداد الثابت لمصنع اللمبات بالزجاج..

وأقيم المصنع على مساحة أكثر من ٩ آلاف متر مربع، بعد توقيع العقد بين «العربي» وإحدى الشركات اليابانية في ١٥ أكتوبر ٢٠٠٤م في طوكيو، على أن تبدأ الإنشاءات بالمصنع في فبراير من سنة ٢٠٠٥..

يتكون جسم هذا الفرن الحراري من ٢٠٠٠ طن من الطوب الحراري، تم استيراده خصيصًا من اليابان، وتصل درجة الحرارة فيه إلى ١٥٠٠ درجة مئوية..

في يوم ٢٠٠٦/٨/١، كانت من أجمل لحظات حياتي حين وقفت لأمسك بالشعلة، وأستعد لإشعال ذلك الفرن وسط تكبير العمال والمهندسين، الذين اخترناهم بعد اختبارات طويلة من بين الآلاف الذين تقدموا ليعملوا معنا في المصنع الجديد..

وقد تم افتتاح مصنع زجاج «العربي» في يوم السبت ٤ نوفمبر ٢٠٠٦ م

❖❖❖

## مصنع الثلاجات «شارب»

كان النجاح الذي حققناه في تصنيع تكييف «شارب» عام ٢٠٠٣ دافعًا لزيادة مساحة التعاون بيننا وبين تلك الشركة اليابانية العريقة، فبدأنا بالتعاون التجاري في بيع ثلاجات «شارب» بداية من ٢٠٠٩، والتي نجحت في تحقيق حصة سوقية جيدة في وقت قصير، وبالتوازي، أنهينا دراسة جدوى للسوق، وعرضناها على «شارب» فما كان منهم إلا أن تحمسوا تمامًا للمشروع.

كان همُّنا الأول أن تكون نسبة التصنيع المحلية في هذا المنتج عالية، فقد اكتسب أبناؤنا خبرات عالية في مجال تصنيع الثلاجات، منذ افتتحنا مصنع الثلاجات مع توشيبا في ٢٠٠٢، وبالفعل نجحنا - بفضل الله- في إقامة المصنع بخطوط إنتاج تسمح بتصنيع ٧٠ ٪ من مكونات الثلاجة محليًا.

ووفر المصنع الجديد الذي بلغت الاستثمارات فيه ١٧٠ مليون جنيه، أكثر من ١٢٠٠ فرصة عمل جديدة.

وافتتح المصنع بمجمع العربي الصناعي بقويسنا يوم الثلاثاء ٢٠١٤/٤/١٥، على مساحة ٢٦ ألف متر مربع، بحيث تم إنتاج ٦٦ ألف وحدة من ثلاجة شارب في العام الأول ٢٠١٤، وصلت إلى ٣٦٠ ألف وحدة بحلول عام ٢٠١٨. وحضر الافتتاح محافظ المنوفية والسفير الياباني



مع مستر ناكاجاوا أثناء زراعة شجرة مع كل مصنع جديد ، حسب التقليد الياباني العريق




بيانات شجرة غرست يوم افتتاح مصنع التلفزيون ببنها عام ١٩٩٥ حسب التقاليد اليابانية



الحاج محمد العربي وم . محمد محمود العربي في افتتاح مصنع الثلاجات . . تواصل الأجيال



بعض الضيوف من توشيبا ، يستمعون لشرح م . إبراهيم العربي على ماكيت مصانع العربي بقويسنا



مع الرئيس التنفيذي لشركة شارب بطوكيو




حفل افتتاح مصنع التكييف بحضور رئيس شركة شارب سنة ٢٠٠٤



لحظة إشعال الفرن الحرارى بمصنع الزجاج ١-٨-٢٠٠٦



زيارة إحدي قيادات توشيبا لمصنع العربي للمبات الفلورسنت




افتتاح مصنع الثلاجات ٢ بقويسنا

## الباب السابع

# مع اليابانيين.. حتى الشمس المـــشـــرقة

## مــن هــم؟؟

أعجبتني الشخصية اليابانية كثيرًا، منذ تعرفت على مستر «أندو» في مطلع السبعينيات، ثم بعد عدة زيارات متتالية لليابان. انبهرت بذلك الشعب؛ ورأيت كل فرد هناك يعتبر نفسه وكأنه المسئول الأول عن اقتصاد اليابان!، ويعتبر أن عمله من أجل عشرات الملايين من اليابانيين الآخرين، وليس لنفسه فقط..

إنهم يوالون بلدهم ويحبونه أكثر من أي شيء آخر..

شعب عجيب ذو همة عالية، وطبيعة متوائمة مع فكرة العمل الجماعي؛ لديهم عقل جماعي يوحدهم تحت مظلة فكرة سائدة، واضحة لهم تمامًا: لابد لليابان أن تظل في المقدمة..

أعجبتني الشخصية اليابانية كثيرًا، منذ تعرفت على مستر «أندو» في مطلع السبعينيات، ثم بعد عدة زيارات متتالية لليابان. انبهرت بذلك الشعب؛ ورأيت كل فرد هناك يعتبر نفسه وكأنه المسئول الأول عن اقتصاد اليابان!، ويعتبر أن عمله من أجل عشرات الملايين من اليابانيين الآخرين، وليس لنفسه فقط..

إنهم يوالون بلدهم ويحبونه أكثر من أي شيء آخر..

شعب عجيب ذو همة عالية، وطبيعة متوائمة مع فكرة العمل الجماعي؛ لديهم عقل جماعي يوحدهم تحت مظلة فكرة سائدة، واضحة لهم تمامًا: لابد لليابان أن تظل في المقدمة..

لا يمتلكون – تقريبًا- خامات ولا موارد طبيعية إلا قليلًا، ومع ذلك أصبح اقتصاد بلادهم بجهد الجميع وعرقهم، وبعملهم الجماعي المتقن المبتكر، واحدًا من المتصدرين سباق الاقتصاد العالمي..!



مثابرون.. ولديهم إصرار مذهل على النجاح والتقدم والرقي..

في اليابان لا يوجد رسوب في المرحلتين الابتدائية والإعدادية؛ لأن الهدف هو التربية وغرس المفاهيم وبناء الشخصية، وليس فقط التعليم والتلقين القائم على الحفظ..

التعليم هناك من الطفولة يغرس في عقول الأطفال قيمة «العمل الجماعي»؛ فتجد أغلب الألعاب والأنشطة تأخذ الصغار نحو هذه المعنى المقدّس لديهم..

وبرغم أن اليابانيين من أغنى شعوب العالم، فإنهم ليس لديهم خدم، فالأب والأم والأولاد هم المسئولون تمامًا عن البيت ونظافته!، وكل ما يتعلق بشئون المنزل هم يقومون به، فلا حاجة للخدم.

كل زيارة لليابان تحمل لي الكثير من المعلومات التي تؤكد أن اليابان تستحق المكانة التي وصلت إليها بين شعوب العالم المتقدم. علمت أنهم منذ سنين طويلة يعوِّدون الأطفال في المدارس اليابانية على تنظيف فصولهم وطرقات المدرسة كل يوم لمدة ربع ساعة، بمشاركة المدرسين والمدرِّسات، وقد أدى ذلك إلى ظهور جيل ياباني جاد ومتواضع وحريص كل الحرص على قيمة النظافة. بل إن الأطفال يصحبون فرش أسنانهم معهم إلى المدارس لينظفوا أسنانهم بعد الأكل..

في اليابان يُمنع استخدام الهاتف المحمول في القطارات والمطاعم والأماكن المغلقة، وهم يطلقون على الوضع الصامت للموبايل: «أخلاق»..!

إذا ذهبت إلى مطعم يعمل بنظام «البوفيه المفتوح» في اليابان، لا يمكن أن تجد يابانيًّا واحدًا يأخذ من الأكل فوق حاجته، ولا يترك واحد منهم أيّ بقايا طعام في صحنه؛ إنهم يقدرون للنعمة قدرها، كما يقدرون للصحة قدرها، وأيضًا للوقت قدره.. هذا ما كنا نفعله قديمًا في القرية، ونقلناه إلى أبنائنا وأحفادنا هنا في المدينة أيضًا؛ فثقة اليابانيين فينا وثقتنا بهم لم تأتِ من فراغ..

في اليابان، من يأت مُبكرًا للعمل يقف بسيارته بعيدًا، تاركًا المواقف القريبة للمتأخرين حتى يلحقوا بالعمل في وقته. إنهم مبدعون حتى في سلوكياتهم اليومية، لذا فلم أعجب حين رأيت لأول مرة عند مدخل العاصمة طوكيو لوحة

ضخمة مكتوبًا عليها «أيها الإنسان فكر.. لتبدع»!..

إنني على يقين أن الشعب المصري خاصة، والشعوب العربية بشكل عام، إذا أحبوا بلادهم كما يحب اليابانيون بلدهم، ولو تعلَّموا العلوم النافعة بإخلاص، وعملوا بهمة واحترافية وجماعية وإتقان كما يفعل اليابانيون، والأهم: لو تجمعوا تحت فكرة واضحة تنبثق من عقيدة قوية راسخة تجمِّعنا: «إن الله يُحبُّ إذا عَمِلَ أَحَدُكُم عَمَلًا أن يتْقِنَه»، لكان لنا شأن آخر، ولاستعدنا مكانتنا في صدارة العالَم، كما تصدَّر اليابانيون المشهد، وبجدارة فائقة. كيف لنا أن نتجاهل هذا التوجيه الرائع؟!.. خالق الكون سبحانه وتعالى يحب إتقان العمل، كيف لنا أن نتأخر أو نتراخى عن فعل ما يحبه الله عز وجل؟

إن قضية إتقان العمل هي قضية قومية، يمكن أن تنطلق بمصر لآفاق الغد المشرق..

رأيتهم يعملون مع انطلاق أشعة الشمس الأولى وحتى الليل، دون كلل أو ملل. لا يكتفي أحدهم بنفسه وبمن يعول، بل أغلبهم يفكرون في مستقبل اليابان، ومصلحة اليابان، ومجد اليابان، وتقدُّم اليابان.

الإنسان الياباني – بشكل عام- لا يحب اللف ولا الدوران، لقد أيقنوا ـ بخبرات راسخة اكتسبوها أثناء وبعد بناء اليابان على أثر خسائر الحرب العالمية الثانية ـ أن أفضل طريق نحو النجاح والإنجاز هو الطريق المستقيم..

حكى لي أحد أبنائنا المهندسين العاملين معنا أنه كان في مدينة «كيوتو» وهي العاصمة اليابانية القديمة، استقل تاكسيًا واتجه به نحو أحد المطاعم ليتناول العشاء، ولكن السائق ضلّ الطريق. كان العداد قد وصل إلى ١٢٢٠ ين (كان الدولار يساوي وقتها حوالي ٨٠ ين)، ولم يكن قد عرف الطريق الصحيح بعد، فاعتذر السائق له، ثم أوقف العداد، ولما وصلا إلى المطعم طلب من المهندس أن يدفع ٥٨٠ ين فقط، لأنه اعتبر أنه هو السبب في هذا الخطأ (وهو المبلغ الذي قدَّره للمشوار، لو كان اتجه في الطريق الصحيح)..

لحسن حظ اليابانيين، أنهم لا يُغنُّون كثيرًا كما نُغني، ولا يصرخون ويتشنجون بحب بلادهم، فحصيلة الإنتاج تأتي – غالبًا- لا توازي كل هذا الغناء والحب



والصراخ، وإنما هم يحولون طاقاتهم العاطفية والوجدانية إلى عمل فعَّال، وإلى إنتاج مثمر، يصل إلى كل مكان على وجه الكرة الأرضية، ليعلن أن اليابان هي قلعة الصناعة الأولى في العالم، برغم ما يعانونه – كما ذكرت- من فقر في الموارد الطبيعية، ولكنهم يمتلكون ما هو أغلى: الإنسان الياباني!

لقد طفت بدول العالم الصناعية، شرقه وغربه، وزرت العشرات من المصانع العملاقة. وبرأيي أن اليابانيين هم فرسان الصناعة الأوائل، وينافسهم الألمان في ذلك اللقب بجدارة..

❖❖❖

## اليابانيون يعتبرون أن كنزهم الحقيقي – فعلًا– هو الإنسان!

لقد وجدوا الغنى والثراء في استثمار مواردهم البشرية الهائلة، وفي توجيه الطاقات العقلية والجسدية لأفراد الأمة لخدمة الأهداف السامية العليا، مع إعطاء كل أفراد الأمة حقوقهم دون ظلم أو تمييز..

مثلًا، في مجال الصحة، تجد بعض الشركات الكبيرة قد أخذت بنظام تكنولوجي أكثر من رائع..

إنهم يحددون لكل عامل حجم السعرات الحرارية التي يجب أن يحصل عليها في الوجبة. فترى العامل يأخذ أطباق وجبته التي يحصل عليها في الشركة، ويضعها على صينية إلكترونية لها إمكانات عجيبة. فهي تحدد شخصية حاملها من بصمة الكارت الخاص به. أيضًا بها عداد إلكتروني يجمِّع عدد السعرات الحرارية التي يتكون منها كل طبق يضيفه العامل لها..

كل طبق مزوَّد من الأسفل بمجسات إلكترونية تخبر الصينية بما يحتويه الطبق من سعرات حرارية (!)، وبالتالي تستطيع تلك الصينية أن ترصد عدد السعرات الحرارية التي يختارها العامل لوجبته؛ فإن التزم العامل بعدد السعرات الحرارية التي حددها له نظام التأمين الصحي هناك، على أساس حالته الصحية، فبها ونعمت، أما إذا زاد العامل على تلك السعرات، فإنه وبشكل إلكتروني آلي، سيتم خصم جزء من مبلغ التأمين الصحي الذي ترصده الشركة له..!

وبتكرار تجاوزه في السعرات الحرارية المسموح بها، فقد يجد نفسه مضطرًا لدفع كل تكاليف علاجه، لأن «الصينية» وشت بها، فلم يعد له أي رصيد لدى التأمين الصحي الخاص بالشركة.

❖❖❖

## الزيارة الأولى لليابان

كانت زيارتى الأولى لليابان في سنة ١٩٧٥..

كل ما كان يدور في رأسي هو ضرورة استثمار هذه الزيارة في مزيد من عمليات التبادل التجاري الناجحة بيننا وبين توشيبا، وكذلك توطيد العلاقة مع كبار مسئولي شركة توشيبا..

حقيقة، لم يدر بخلدي نهائيًا ذلك الذي حدث، ولكن هكذا دومًا هي أقدار الله تعالى، خفيّة ولطيفة، لا يعلم عن أسرارها ولا نتائجها الكاملة أحد إلا الله عز وجل..

كنا قد رتبنا كل تفاصيل الرحلة من القاهرة، وكان اتصالنا مع توشيبا مستمرًا لإجراء كافة ترتيبات وتفاصيل الزيارة مع قسم الأجهزة المنزلية هناك..

كان أول يوم لي في مصانع توشيبا بين الماكينات العملاقة أشبه بالحلم..

رأيت هناك بعضًا ممن قاموا بصناعة كل هذا التفوق والتقدم لذلك البلد العبقري..

لم أجد أناسًا من فصيلة «السوبر مان» الخياليين، بل كانوا رجالًا من البشر العاديين، قاماتهم ليست طويلة، ولكنهم تحولوا إلى عمالقة في الصناعة والتجارة والاستثمار، استطاعوا بعقولهم وبجهدهم المتواصل أن ينهضوا باليابان بعد الهزيمة المروّعة في الحرب العالمية الثانية، والتي انتهت بإلقاء قنبلتي هيروشيما وناجازاكي النوويتين، واللتان أدتا إلى مقتل ملايين من الأبرياء..

كان الدرس الأول الذي تلقيته في اليابان: ليس هناك مستحيل ما دامت هناك إرادة وهدف، مع منظومة عمل جماعي تُدار بأسلوب علمي صحيح، وتسعى لإيجاد الحلول المبتكرة.



المجتمع الياباني في حقيقته أشبه بدويلات متكاملة فيما بينها، يمثل كل كيان اقتصادي فيه دويلة متكاملة، وكل مؤسسة كأنها بلد في حد ذاتها، تتكامل الكيانات والمؤسسات فيما بينها، لتعطي في النهاية ذلك الكيان العملاق الرائع المسمّى: اليابان..

إن توشيبا نفسها أشبه بدولة صغيرة في غاية النظام.

لقد شعرت بفضل الله الواسع علينا أن يكون أول توكيل نحصل عليه من كل دول العالم هو توكيل تلك الشركة العملاقة، التي اقترن اسمنا بها – كوكلاء- منذ عام ١٩٧٤ وحتى اليوم.. الحمد الله على توفيقه لنا في ذلك.

أعطونا هناك كتيبًا فيه بيانات وأرقام كل قادة توشيبا، فكنت أتصل – مثلًا- بالشخص المسئول في قسم الأجهزة المنزلية، وأبلغه عن كل طلباتي وكان هو يقوم بإبلاغ المسئولين في الشركة الذين يقومون بسرعة فائقة بترتيب كافة الأمور والمواعيد، بصورة جعلتني أضع لنفسي هدفًا أن نصل في أسلوب إدارتنا لشركة «العربي» إلى نفس هذا المستوى من الأداء الاحترافي العالي..

كانوا ينفذون برنامج الزيارة بمنتهى الدقة..

حقيقة تعلمت من هذه الرحلة أن النجاح متلازم تمامًا مع احترام الوقت، احترام وقتك ووقت الآخرين. وتعلمت هناك أيضًا: كما أنه من أهم أصول التجارة ألا تفرّط في رأسمالك إلا بحق، فإنه من أهم شروط النجاح في الحياة كلها ألا تفرط في وقتك – ولو في دقيقة واحدة- إلا بحق، وأن تضع كل دقيقة في مكانها الصحيح. في باب احترام الوقت: القرآن الكريم معلّمي الأول، والنبي محمد ﷺ، ثم.. اليابانيون.

❖❖❖

في اليابان، رأيت أُناسًا جادين ذوي همم عالية، لا يقبلون تكرار الخطأ الكبير، فالذي يكرر نفس الخطأ أكثر من مرة، يتجنبون التعامل معه..

كما أنهم لا ينسون الإساءة، خاصة إذا ما كانت مقصودة، وتستهدف الإهانة..

يعشقون الشفافية والوضوح التام، ومن يحصل على ثقتهم فإنهم يستمرون

على وفائهم له، مهما مرت السنون. شعب يعشق الوفاء، أحسبهم يفضلون تلك الصفة على باقي الصفات الإنسانية الإيجابية الأخرى، وهذا من أهم أسرار التفاهم التام بيننا في «العربي» وبينهم..

في مؤتمر رسمي (لم أكن حاضرًا فيه)، نقلت بعض الصحف المصرية ما قالوه عنّي من أن «كلمتي كالسيف»، وأنهم يصدقون كل ما أقوله لهم دون مراجعة. لقد استمتعت كثيرًا (ومعي أبنائي وكل أسرة «العربي» الكبيرة) بأسلوبهم الجاد في التفاوض والعمل، ولا أنكر أننا تعلمنا منهم الكثير حتى نصل لثقة كل عملائنا في مصر..

لقد كنا محظوظين – بالفعل- أن كانت بداية تعاوننا مع هذا الشعب المتميز، الذي أفادنا كثيرًا بخبراته، وأرجو أن يأتي اليوم الذي نفخر فيه بأننا انطلقنا إلى آفاق أبعد مما انطلق إليه أساتذتنا، ولن ننسى فضلهم يومها، فنحن نعرف الجميل والفضل لأهله، ولا نحب من ينكر جميل الآخرين عليه، ولقد عانينا – في مصر- من ذلك النكران من جانب البعض..

من يرد أن ينجح في التعامل معهم يجب أن تتوفر فيه صفة الجدية، وكذلك يجب أن يتّسم بالأمانة والصدق في الكلمة، وكذلك «طول البال» والصبر وسعة الصدر، ذلك لأنهم قوم يتسمون بالحساسية. وبطبيعة الحال، فالصدق والأمانة والصبر صفات لا تُكتسب على المدى القصير، والحمد الله أن تلك الصفات كانت موجودة لدينا بالفعل من جملة القيم والمبادئ الإسلامية التي فُطرنا عليها في قرية «أبو رقبة»..

كما لاحظت أثناء زيارتي الأولى لتوشيبا أن من أهم أسرار النجاح في التعامل معهم أن يتحدث المرء بمعرفة ومنطق، وألا يتكلم إلا فيما يفهم، فلا يصلح معهم الحوار العبثي أو التقريرات العشوائية (أقصد، لا تصلح معهم «الفهلوة» على الطريقة التي اعتادها البعض في بلادنا..!)، مثلًا.. إذا قال لك الياباني: هذا المنتج نبيعه بعشرة دولارات، فلا يصحّ أن تساومه بدون موضوعية، قائلًا: هل يمكن أن أشتريه بخمسة؟!..

إذا قلت للياباني: سأشترى هذا بتسعة وليس بعشرة، فعليك أن تقول لماذا تسعة



وليس عشرة؟؟!..عليك أن تشرح له إذا ما كان هناك بديل بالسعر ذاته عند غيره، أو أن هناك منافسًا يمكن أن يقدم عرضًا أفضل لمنتج آخر له نفس الجودة.. أما إن كان ذلك مجرد ضغط للضغط، فلا تتعب نفسك، فلا جدوى من ذلك الأسلوب مع اليابانيين مطلقًا..

إنك إذا أعطيت الثقة التامة للياباني وأعطاك هو ثقة مقابلة، فإنك تكون أمام أفضل شخص في العالم يمكن أن تقيم معه علاقة عمل ناجحة ومستمرة. لن تمل ولن يملّ التفاوض ومقارعة الحجة بالحجة في مجال الاستثمار والتعاون الصناعي والتجاري، ما دام هناك صدق وثقة فيما بينكما. وهذا ليس كلامًا مرسلًا، بل هو نتيجة تعامل معهم – على كل المستويات- على مدى قرابة أربعين سنة.

لا يجلس اليابانيون إليك ليتفاوضوا معك فُرادى، بل يجلسون في جماعة منظمة، لهم رئيس ولهم قواعد وبينهم تفاهم تام واتصال وثيق.

يسمعون بإنصات ويكتبون كل شاردة وواردة، وعند كل نقطة تجد أولهم يتحدث، والباقي يستمع بكل حواسه، ثم الثاني ثم الثالث،.. بعد ذلك تجدهم يستأذنون ليتركوا الاجتماع لبرهة، يجلسون يتداولون ويتشاورون فيما بينهم، يناقشون كل ما قيل في الاجتماع، ويتساءلون عن كل جملة ذات أهمية، وعن أي كلمة مفاجئة أو مبهمة قالها أحدنا، لماذا قالها بهذه العبارة دون غيرها؟ ولماذا استُخدمت تلك الكلمة دون سواها؟

إنهم يحللون كل حرف يسمعونه، حتى يصلوا إلى معرفة وإحاطة كاملة بالأمر الذي يناقشونه، من الألف إلى الياء.. وهذا من أهم أسرار نجاحهم.

إن هذه الطريقة قد تجعل الكثيرين لا يحبون التعامل مع اليابانيين، أو على الأقل لا يشعرون بالراحة أثناء ذلك التعامل، لشعورهم بالملل من طول الوقت في التفاوض معهم، لكن بالصبر والثقة يحقق المرء معهم أكثر مما يريد..

❖❖❖

## محشي ورق عنب..!

كان لوجود اليابانيين في بيتنا أثر على نشأة الأولاد.. في نهاية السبعينيات من

القرن الماضي، بدأ اليابانيون من توشيبا يتوافدون إلى مصر كثيرًا، وكنا أحيانًا نستضيفهم في بيتي بالعباسية، ثم بصورة دورية في مصر الجديدة.

كانوا يشعرون بالدفء والمرح بين أفراد أسرتي، خاصة مع أصناف الطعام التي كنا ندعوهم إليها، ثم اعتاد كبار المسئولين في «توشيبا» بعد ذلك أن يأتوا لزيارتنا في البيت..

لقد أحبوا ذاك الطعام الذي كانت تصنعه زوجتي – رحمها الله- خاصة: الملوخية، ومحشي ورق العنب والكرنب، والبط..

كان الصغار - في ذلك الوقت – الثلاثي: مدحت ومحيي ومحمد عبد الجيد يحبون أن يلعبوا مع أبناء أصدقائي اليابانيين ممن يقاربونهم في العمر (خاصة أبناء مستر أندو)، وكانوا يسألونني عن سبب اختلافهم عنهم في الشكل وفي الطباع..

كان أكثر ما يثير انتباه أبنائي في ضيوفنا هو شعرهم الأسود الفاحم الناعم، وكنت أضحك من تعليقاتهم المرحة حول رغبتهم الشديدة في امتلاك مثل ذلك الشعر الناعم!

كان هناك سؤال يتردد دائمًا في أذهانهم: من هم هؤلاء الناس؟ ولماذا أصبحوا يزوروننا بكثرة؟! وما الفارق بيننا وبينهم؟! ولماذا تشيع الفرحة والبهجة في البيت عندما يحضرون؟!

لم يدركوا وقتها أن هؤلاء اليابانيين سيكونون سببًا في نقلة واسعة في حياتنا وحياة كل من يعمل معنا، وأننا سننقل من عقولهم ومن خبراتهم الكثير، وهذا هو ما كان يهمنا ويشغل بالنا، وليس نعومة شعورهم..

لقد توطدت علاقات صداقة شخصية وأسرية بيننا وبين كثيرين من كبار المسئولين في توشيبا وشارب وسايكو، وشركات أخرى يابانية نتعامل معها بانتظام، وهم لايزالون حتى اليوم ينتظرون زياراتي لليابان ليحتفوا بي، ويأخذوني بالأحضان. نتذكر معًا الأوقات الطيبة الجميلة، التي امتلأت بالعمل والاجتماعات الجادة والنجاحات المتتالية، سواء في مصر أو في اليابان..



بعض أصدقائي يحفظ بعضا من الكلمات العربية، ويرددها أحيانا في الاجتماعات على سبيل المرح وتخفيف حدة وضغوط ظروف العمل، وأيضا يحيوننا بها في اليابان، منهم صديقي مستر «ناكاجاوا»، والذي كان يعلّق فرحًا على أي نجاح في الوصول لاتفاق بيننا: «شكرا جزيلا جزيلا.. جزيلا!».. ولا يزال حتى اليوم يحب أن يكرر هذه الجملة بإيقاع مرح يجعلنا نضحك من قلوبنا كلما رددها..

❖❖❖

هم أذكياء ومهرة في التجارة، ويحبون أن يربحوا على طول الخط، ولكنهم – من جانب آخر- يحبون لمن يتعامل معهم أن يربح أيضًا، فهم ليسوا مثل بعض الشعوب المتقدمة تقنيًا، والتي تحب أن تستغفل الآخرين، فتربح طوال الوقت، دون أن يربح من يتعامل معهم أي شيء..!

إنهم أكثر شعوب الأرض فهمًا وتحقيقًا لمبدأ «Win – Win»: اربح، ودعني أربح معك. إنه مبدأ نوراني، وقاعدة ذهبية تفيد الجميع، وتمحو وتمحق الفقر والحاجة عن الجميع!.. وهذا ما لابد لنا أن نعيه في مصرنا الحبيبة، وأن نبدأ في تطبيقه على كل المستويات.

لقد انطلق مبدأ«اربح، ودعني أربح معك» بيننا – نحن المسلمين- من قبل أن يعرفه اليابانيون أو الغرب بمئات السنين..!

نعم، فحين شدّ الله العليم الحكيم على عباده في سورة «المطففين»، حذرنا من خطورة من يعمل ويعيش لصالح نفسه فقط، وينسى – أو يتناسى- ما ينتظرنا من وقوف أمام جبار السماوات والأرض في الآخرة، ليحكم بيننا بالعدل.. ﴿ويل للمطففين * الذين إذا اكتالوا على الناس يستوفون * وإذا كالوهم أو وزنوهم يخسرون).. 

وهذا المبدأ يحتاج إلى عقل حصيف سليم، وثقة في النفس وفي الآخرين ممن يستحقون الثقة، وبذل جهد مخلص حقيقي، وصدق تام في كل التعاملات. وغالب اليابانيين يمتلكون الصفات السابقة.

إن الصدق – في رأيي- هو مفتاح كسب صداقة وثقة الشخصية اليابانية، ومفتاح النجاح لأي تعامل تجاري أو اقتصادي أو سياسي معهم.

إن الشعب الياباني شعب جاد واع ذكي، استطاع أن يفرض احترامه على العالم كله، لم تُخضعه أو تلوي عنقه حقيقة عدم امتلاك بلاده ثروات طبيعية، فأصرَّ على أن يجعل من العقول اليابانية، ومن التفاني في العمل والمثابرة والاحترافية والجماعية وحب بلادهم ثروة حقيقية يتقدم بها على الجميع، أو على الأقل ينافس بها على الصدارة دوما، وقد نجح اليابانيون بالفعل في ذلك إلى حد بعيد.

وأكثر ما يشدّني إلى الشخصية اليابانية: التزام الكثير منهم بالأخلاق الفاضلة. حدث مرة أن كان من ضمن فريق «العربي» في طوكيو زميل ذو اعاقة فى رجله ، فلاحظ المهندس الياباني الذي كان مكلفا بمرافقة الفريق أن حركته بطيئة بالنسبة لباقي الزملاء المصريين، فكان يفضّل أن يتحرك الفريق في مسارات بعيدة عن السلالم العلوية حتى لا يرهقه، برغم أن ذلك كان يتسبب في ضياع بعض الوقت، إلا أنه آثر عدم إحراجه، وهذه هي قمة الإنسانية من وجهة نظري..

هناك أيضًا قصة معبرة عن مدى جدية الشخصية اليابانية، واحترامها للإنسان..

فقد كان هناك قانون في وزارة الصناعة المصرية يقضي بأن المصنع الذي يصل لنسبة تصنيع ٤٠ ٪ من المنتج يتم خفض نسبة الضرائب على مكوناته بشكل تصاعدي، حسب نسبة التصنيع المحلية.

كانت توجيهاتي تؤكد ضرورة الوصول لهذه النسبة في جهاز تلفزيون «توشيبا – العربي»، وبالفعل حققنا هذه النسبة في الموديلات المختلفة، ولكن أحد الموديلات حققنا فيه نسبة ٣٩ ٪، وكان ينقصنا تصنيع «فيشة» الجهاز حتى نصل إلى نسبة الـ ٤٠ ٪ المطلوبة. أخذت منا رحلة تنفيذ هذه الفيشة بالمواصفات اليابانية حوالي ٦ شهور!

كلما كنا نصنّع الفيشة ونرسلها إلى اليابان، كانوا يردون علينا أنها غير مطابقة للمواصفات، ولم أقتنع بالأسباب التي كانوا يضعونها ردًا على سؤالنا عن سبب رفض العينة. قال لي المهندس محمد البريدي (مدير مصانعنا ببنها) ضاحكا: «ما ييجي بتوع توشيبا يتمشوا في شوارع مصر ويشوفوا الأسلاك الكهربائية الخارجة من أحشاء أعمدة الإنارة!».. فكنت أضحك، وأؤكد عليه ضرورة البحث عن المشكلة ومعالجتها، مهما كلفنا الأمر..

في النهاية، استدعينا الخبير الياباني في توشيبا، والذي كان مسئولًا عن اختبار تلك الفيشة، وكان اسمه «كامي»، وحتى لو لم يكن اسمه يطابق اسم الصابونة الشهيرة، لم نكن لننسى اسمه أبدًا..، لقد كان صاحب فضل على «العربي»، بل على صناعة الأسلاك الكهربائية في مصر كلها..!

كانت المواصفات الكهربائية لدينا كلها مطابقة للمواصفات اليابانية، حتى قطر شعرات السلك الكهربائي، وعددها. لم يتبق سوى اختبار واحد، وكان مستر «كامي» حريصًا على مساعدتنا، للوصول إلى السبب الحقيقي..

طلب مستر «كامي» فرنًا تصل حرارته إلى ١٣٦ درجة مئوية، ولف سلك الفيشة حول سيخ حديدي قطره ١٠ ملليمترات، فأصبح مثل سلك التليفون، ثم ربطه بسلك حديد حتى لا يفك في الفرن. وضعنا أكثر من عيّنة من هذا السلك في الفرن لمدة ساعة كاملة. ولما خرج السلك كان الغطاء العازل البلاستيكي الخارجي تالفا، بل و«مفرولًا» تمامًا، وهذا معناه أن أي ماس كهربائي، أو أي حادث قد يعرّض السلك للنار، سيسبب خطورة شديدة على البشر، وتلك الخطورة على حياة البشر هي أكثر ما يخيف اليابانيين، كشعب متحضر يقدر للنفس الإنسانية قدرها..

ذهب المهندس محمد البريدي مع مستر «كامي» لرئيس مجلس إدارة شركة الكابلات المصرية، التي كانت تُصنع لنا ذلك السلك الذي ثبت ضعفه. جمع الرجل كل المهندسين والمسؤولين في مصنعه كي يكتشفوا السبب، فلم يصلوا لشيء، فطلب مستر «كامي» أن يلقي نظرة على عملية التصنيع بمراحلها، وهناك وأمام الماكينات اكتشف الخبير الياباني السر أخيرا؛ اكتشف أن خامة السلك العازل لا يتم تجفيفها بسرعة، وبالتالي لم تكن مقاومتها لارتفاع درجة الحرارة كبيرة. ساعتها اندفع البريدي ليقبّل مستر «كامي»، وكذلك فعل رئيس مجلس إدارة شركة الكابلات، الذي قرر في نفس اللحظة شراء مجففات لإتمام عملية التصنيع لتكون مواصفات السلك مطابقة لأعلى المواصفات..!

وكان من أروع ما سمعته في حياتي عن قيمة الروح الإنسانية، وقدرها الذي

لا يدانيه شيء آخر، حين قال لهم مستر «كامي»، ردًا على سؤال المهندس البريدي عن السر في اهتمامهم البالغ بكابل – أو «فيشة»- جهاز تلفزيون، قال له: «مستر بريدي، إن أصيب طفل واحد بسبب هذه الفيشة، وعرضنا حياته للخطر، فإن كل أموال وميزانيات توشيبا، لا يمكن أن تعوض حياة هذا الطفل الذي قد يموت بسبب خطأ في التصنيع، نحن مسئولون عنه!»..

كان درسًا قيِّمًا لنا جميعًا، لم ننسه حتى اليوم..



## طموح.. بلا حدود!

لاشك أننا استفدنا من التعامل مع اليابانيين، وكأن عدوى طموحهم غير المحدود قد انتقلت إلينا في «العربي»...

وها هو مثال يؤكد ذلك.. في عام ١٩٩٨، طلبنا من توشيبا أن نبدأ في التعامل معهم في توزيع أجهزة الكمبيوتر المحمول «لاب توب»، ولكنهم ردوا علينا بأن حجم السوق المصري لا يزال ضعيفًا في الإقبال على هذه الأجهزة، واقترحوا علينا أن نأخذ مكان شركة أخرى كانت تعمل في مجال توزيع ماكينات التصوير، والتي كان حجم مبيعاتها في السوق المصري قد تقلّص على مدار السنوات الثلاث الأخيرة، فإذا ما نجحنا في تحقيق الأهداف حجم المبيعات الذي سيضعوه لنا، نبدأ في الحديث عن توزيع الكمبيوتر المحمول..

في ذلك الوقت، ومنذ أن أنهى مدحت دراسته في قسم الفيزياء في الجامعة الأمريكية عام ١٩٩٢، كان يتنقل من موقع إلى آخر في الشركة. وفوجئ مدحت تمامًا أني أحمّله المسئولية الكاملة عن هذا القسم الجديد: «توزيع وصيانة ماكينات التصوير». كانت مسئولية ضخمة بالفعل، وهو لم يزل شابًا لم يتعد ٢٨ سنة، ولكنني شددت من عزيمته، وأكدت له أنه سيستطيع – بإذن الله وعونه- أن يحقق كل المبيعات والأهداف التي ستضعها توشيبا لنا..

كان عملًا مختلفًا عما قمنا به في كل تاريخ «العربي» من قبل..

فأولًا، هي تجارة مع شركات ومؤسسات، وليس مع تجار وعملاء مستهلكين.



فهنا قد تستغرق عملية البيع الواحدة شهورًا، من خلال مناقصات وعروض، تستلزم منا صبرًا ومثابرة من نوع مختلف..

ثانيًا: عملية الصيانة فيها تختلف تمامًا عن الصيانة لباقي الأجهزة المنزلية والكهربائية التي نعمل فيها، فهي صيانة بعقود سنوية، ولها بنود متابعة دورية عديدة، تلزمنا بإنشاء أقسام غير موجودة في الشركة..

ثالثا: السلعة نفسها هامة واستراتيجية للشركات والمؤسسات وللمكاتب على اختلاف أنشطتها، فكان ينبغي السعي باحترافية لتحقيق الأهداف التي وضعتها توشيبا معنا قبل أن نبدأ..

بدأ مدحت دراسة السوق، وجاءني بالعديد من تفاصيل وأسرار سوق هذا العمل، ووافقته على اقتراحاته وتصوراته، بضرورة بناء هذا القسم الجديد، بصورة مختلفة عن باقي أقسام الشركة، المهم أن يحقق كل الأرقام التي تضعها لنا توشيبا. كانت هناك شركات محددة تسيطر تمامًا على السوق المصري في ذلك المجال، منها من ذهبت إلى مدحت وعرضت عليه أن نعطيها كل البضاعة التي توردها لنا توشيبا، وتعطينا هامش الربح المطلوب دون عناء!

جاءني مدحت بعروضهم، فسألته: «إنت حاسس إنك حاتنجح؟!».. فأجابني بثقة: إنه متأكد من النجاح بإذن الله، فقلت له: «يبقى نتوكل على الله، وما نسمعش ليهم أي كلام..الناس دي طالما عرضوا كده، يبقوا خايفين من دخولنا السوق، وعاملين لينا ألف حساب!»

لم تكن البداية سهلة، قابل مدحت سخرية الكثيرِ من الشركات عندما كان يتقدم بمناقصات وعروض لتوريد ماكينات تصوير، مثلًا من يقول: «الماكينة دي كام قدم؟!.. أو كام بوصة؟!»..ومنهم من يُعلق باستخفاف: «ودي ياترى مكن تصوير تلات ريشات ولا أربعة؟!».. ولم يلق بالًا بكل تلك التعليقات، بل استمر في العمل بهمة وثقة، دون النظر إلى استخفاف المنافسين.. كنت أوجهه إلى عدم ترك أي مناقصة أو عملية توريد كبيرة إلا ولابد أن ندخل فيها، وقلت له بالنصّ: «ماعنديش مشكلة لو خسرنا لمدة سنتين، المهم أن نثبّت أقدامنا في السوق ده..».

كنت أوجهه أن يهتم بصيانة ماكينات التصوير كأنه يرسل سيارة إسعاف

لمريض يشرف على الموت، فالسيدة في المنزل قد تصبر على عطل الغسالة أو الثلاجة ليوم أو يومين، ولكن الشركة الكبيرة لن تصبر على عطل ماكينة التصوير لساعات.

في السنة الأولى كانت المبيعات قليلة، ولم تشجعنا توشيبا، أما في السنة الثانية وبعد أن ترسّخت أقدامنا في السوق، وأصبحنا نشارك بثقة في كل المناقصات على مستوى الجمهورية، بدأت توشيبا تشعر بجديتنا، وبرغبتنا الحقيقية في تحقيق كل أهدافها من السوق المصري، وبدءوا في تشجيعنا وفي دعمنا بكل ما يستطيعونه..

في سنة ١٩٩٩، كانت هناك مناقصة كبيرة استمر التفاوض فيها لمدة ١٩ شهرًا، وبعد أن كسبنا المناقصة، ووضعنا فيها أسعارًا أقل من الجميع، أسعار لا تحقق لنا أرباحًا، فقد كنا نستهدف كسب تلك الشركة الكبيرة كعميل لنا. ولكن يبدو أنه كانت هناك مصالح خفية لعدد من موظفي تلك الشركة تتعارض مع فوزنا بالمناقصة، فكانوا يختلقون معنا كل يوم مشكلات ومضايقات، وحتى بعد أن ورّدنا جزءًا من الأجهزة، استمرت المشكلات والمضايقات حتى وصلنا إلى طريق مسدود. قلت لمدحت: «خد لي موعد مع رئيس الشركة»، ولم أخبره ماذا أنوي أن أفعل..

في مكتب رئيس الشركة قلت له بحزم تام: «واضح إن الناس اللي عند حضرتك مستريحين في الشغل مع ناس تانية، فبرغم إننا خسرانين في العملية دي، مابطلوش مضايقات ومشاكل، وأنا مؤمن أنه لا ضرر ولا ضرار، إحنا معانا أربع عربيات نقل، حضرتك بس تأمر رجالتك يدّونا الأجهزة، وأوعدك مش حاندخل هنا تاني، ويا دار مادخلك شر!»..

فوجئ رئيس الشركة بكلامي، فطلب مني أن أرجئه لمدة ٤٨ ساعة فقط، وبعدها يبلغني بقراره. وبالفعل تحرّى الرجل عن الأمور الخفية في الشركة، وتأكد أن الحق معنا، فطلب لقائي، واعتذر لي، وأصر أن نكمل توريد باقي الأجهزة.

من يومها وهذه الشركة من أهم العملاء..

دائمًا كنت أقول لأبنائي: «ماتقلقوش!، اللي ما يخسرش ما يكسبش أبدًا!»..



في سنة ١٩٩٩ حقق قسم الأجهزة المكتبية الجديد بمجموعة «العربي» الرقم الذي وضعته لنا توشيبا، وفي اجتماع في مصنع بنها جاء فيه مسئولو توشيبا ليحتفلوا معنا في القاهرة بتحقيق المبيعات، اقترح رئيس الوفد الياباني مدير توشيبا للأجهزة المكتبية، أن نضع رقمًا مضاعفًا – بل أكثر من الضعف- للسنة الجديدة ٢٠٠٠، ووافقت دون تردد، وحين همس لي مدحت معترضًا بسبب ارتفاع الرقم، قلت له: «خلاص، الكلمة طلعت مني، عليك انت بقى تحسبها، وتدبّر نفسك إزاي نحققها؟!، واللي نجّحك في اللي فات، قادر يعينك على اللي جاي!»..

وبالفعل نجح مدحت مع فريقه الجاد أن يحقق أكثر من الرقم الذي وضعه مدير توشيبا، واستحق جائزة رصدتها له توشيبا، فقد منحوه رحلة – له ولزوجته - في دول الشرق الأقصى.

وقال هذا المدير الياباني لمدحت: أنه كان يشك تمامًا في تحقيق أكثر من ضعف الرقم الذي حققناه في السنة الأولى، وابتسم له قائلًا: «التجربة دي، حاتخلينا ما ندخلش في تحدي مع «العربي» مرة تانية!»..

والحمد الله، ماكينات تصوير «توشيبا» هي رقم واحد في السوق المصري منذ عام ٢٠٠٦، وفي عام ٢٠١٣ بلغت حصتنا السوقية ٤١ ٪ .(نحتاج تحديث المعلومة لعام ٢٠١٨) .

وبالنسبة لطاقات شباب الجيل الثالث، كنا ندفعهم للعمل في أقسام الشركة المختلفة أثناء دراستهم، وحاولت أن أربط بين مصروفهم الشخصي ما يقومون به من أعمال في فصل الصيف (مثلًا، كان البعض منهم يقف على خط إنتاج التلفزيون، يقومون بأعمال بسيطة، أو في المحلات ليتعلم كيف يتعامل مع الزبائن). وقد أثمرت هذه التجربة ثمارًا إيجابية، خاصة بعد أن التحق عدد كبير منهم بالعمل في الشركة.

كذلك كنا نساعد شباب الجيل الثالث في اتخاذ القرار في دراستهم الجامعية، من خلال جلسات مع ابننا محمد عبد الجيد، الذي كان يناقشهم في قدراتهم وميولهم لتحديد المكان المناسب لهم في الشركة، وبالتالي يستطيع كل واحد منهم أن يحدد وجهته الجامعية بما يفيد مصلحة الشركة ويضيف قيمة حقيقية.

❖❖❖

## بلوفر أحمر..!

كنت في طوكيو، حين بلغت الستين من عمري، وكان بعض الأصدقاء في توشيبا يعرفون يوم ميلادي. فوجئت بهم يقيمون لي حفلاً، في المقر الرئيسي للشركة، وخلال الحفل قدم لي نائب رئيس مجلس الإدارة هدية عبارة عن «بلوفر» من الصوف لونه أحمر فاقع..!

ضحكت، وقلت له: هل هذا هدية لواحد من أحفادي؟! فقال: بل هو لك، آن لك أن ترتدي مثل هذا!. قلت: ولكني لم أرتد مثله في شبابي، فهل أفعل ذلك وقد بلغت الستين؟

قال: نعم، نحن هنا في اليابان مؤمنون تمامًا أن ما لم يفعله المرء في حياته قبل الستين وكان يتمنى أن يفعله، سيجد له وقتًا بعدها..

وأضاف الرجل بثقة: حاج محمود، نحن هنا لا نُحصي أعمارنا بعد الستين هكذا: ٦٠- ٦١- ٦٢- ٦٣- ٦٤- ..، بل هكذا هو الإحصاء الصحيح في اليابان: ٦٠- ٥٩- ٥٨- ٥٧- ٥٦-..، فكل سنة بعد الستين تنقص من عمرك سنة، ولا تزيده..!

وبالفعل بدأت أتبع أسلوب اليابانيين في إحصاء عمري، فأشعر أن عمري – اليوم – يشرف على الأربعين، وليس ٨٧ سنة بالحسابات التقليدية. والحمد الله..

لقد تعلمت من اليابانيين أن يستمر المرء في العطاء ما دام قادرًا على ذلك، ومادام عقله واعيًا، ولديه من الخبرات والعلم ما يمكن أن يقدمه وينقله للأجيال الجديدة.

إننا نفتقد في مصر مهارات إيجاد صلات وثيقة بين الأجيال الكبيرة ذات الخبرة وبين الأجيال الصاعدة. إن تلك الخبرات المتراكمة التي يحملها الكبار في عقولهم، وتحملها سنوات حياتهم العملية الطويلة، إنما هي مخزون إيجابي يمكن أن ننقله كاملًا إلى عقول ووعي الشباب، فيساعدهم على تجاوز الكثير والكثير من العقبات والمشكلات.

في اليابان، رأيتهم يعملون ويجتهدون طوال الوقت لصالح بلادهم، بينما نحن المسلمين - المأمورين بالعمل، الموعودين بثواب في الآخرة جنة عرضها كعرض



السماوات والأرض، فضلًا عن الثواب في الدنيا ـ تجدنا نقصّر في أعمالنا ولا نرتقي بها لمرتبة الإتقان والإبداع والاحترافية..!

إنا لا نعمل بما يمليه علينا ديننا، رغم أننا نردد الكثير من الآيات القرآنية، والأحاديث النبوية التي تتحدث عن قيمة العمل وقدسيته، وعن حب الله تعالى لإتقان العبد لعمله. نعم، نحن في أحيان كثيرة ندَّعي الإيمان – بألسنتنا-، والذي يعني ما وقر في القلب، وصدَّقه العمل.. فهل عملنا يصدِّق إيماننا؟!.

يجب علينا أن نراجع أنفسنا في منظومة العمل التي تحكمنا، فإذا استمر هذا الأداء المتراخي المتسيب في أداء العمل، وإذا استمر مستوى الأداء بهذا الاستخفاف الشديد، فلا أمل لبلادنا أن تستعيد مكانتها السابقة. أما إذا ما عملنا بما يمليه علينا ديننا، ويفرضه علينا الله تعالى من تقديس للعمل، وما تعلّمناه من الحبيب محمد ﷺ، فسنعود للمقدمة مرة أخرى، بإذن الله..

أيضًا على كل من يعمل في شركة أو مصنع أو مؤسسة، الالتزام بقواعد ونظم ذلك الكيان، ما دام قد رضي بالعمل به من البداية، فلابد من الالتزام بقواعده..

حكى لي م. محمد البريدي أنه سافر حين كان يعمل في شركة «تليمصر» – في بداية الثمانينيات- مع مجموعة من مهندسي الشركة لزيارة إحدى الشركات اليابانية. وصلوا مطار طوكيو في الليل، وهناك استقبلهم مسئول بالشركة، وظل معهم حتى الساعة الثانية بعد منتصف الليل. علم المهندس البريدي أنه سيكون عندهم في السابعة صباحًا ليتناول معهم وجبة الإفطار في مقر إقامتهم، ثم يبدءوا في الاجتماعات بعد ذلك؛ فأشفق عليه، واقترح على اثنين من زملائه أن يبيتا في حجرة واحدة، وأن يتركا الحجرة للمسئول الياباني لينام فيها تلك الساعات القليلة بدلًا من أن ينفقها في المواصلات (كان قد علم أن بيته يبعد مسافة ساعة تقريبًا عن مقر إقامتهم)..

كانت المفاجأة، حين انتهى م. البريدي من إلقاء اقتراحه على مسامع الرجل الياباني، أن انفجر قائلًا: كيف لا أحترم نظام شركتي ومبادئها؟! كيف أخالف بندًا من البنود الأساسية فيها؟!! هذا المكان ليس مكانًا لكي أبيت فيه، بل هو مكان الضيوف فقط..

وتركهم الياباني الجاد، الذي كان ساخطا تماما على الاقتراح المثالي لظروفه!. والعجيب، أنه كان عندهم في السابعة صباحًا تمامًا، أي أنه نام أقل من ثلاث ساعات فقط مفضلًا الالتزام بالنظم الصارمة على أن يرتاح وينام!

❖❖❖

## تـواضـع أنيــق!

الياباني – في غالب الأحيان- شخص متواضع. مهما بلغ أحدهم من الثراء فلن تجده يغترّ بما عنده، تراه دومًا يبدو رقيقًا دمثًا..

إن الياباني لا يتعالى على أحد، وغالبًا لا تكاد تلحظ أنه ثري، وذلك من فرط بساطته فيما يرتديه من ملابس، نظيفة ومهندمة للغاية نعم، ولكنها بسيطة غير متكلّفة.

وهو في خلقه يشبه – إلى حد كبير- أهل الريف في مصر زمان، أصحاب المبادئ الثابتة الراسخة كالجبال، الذين لا تزلزلهم الدنيا حين تنفتح عليهم بأبواب الخير والرزق الوفير.

كلما ازداد نجاح الياباني وكلما تضخمت ثروته ازداد ثقة في أن عليه أن يعمل أكثر ليحافظ على هذه النعمة..!

إنهم لا يعملون لمجرد أن يحيوا في سعة من العيش، بل إن طموحاتهم تتعدى ذلك بكثير، هم يريدون القمَّة، وما إن يصلوا لواحدة من القمم، فسرعان ما يبحثون عن أخرى ليصلوا إليها. ومن يتوقف عند قمة وصل إليها، فسرعان ما تجده يخسر كل شيء بسرعة، لأن كل من حوله لا يتوقفون عند طموح معيّن.

أيضًا لاحظت بساطة اليابانيين في أسلوب تأثيث بيوتهم؛ شيء رائع حقيقة أن تجمع بين الأناقة والرقة وبين البساطة. هم يهتمون بالإضاءات الخافتة المريحة للأعصاب، ومثل أسلوبهم في كل حياتهم تراهم يحاولون التغلب على المشكلات من أقصر وأسرع الطرق.

رأيت أيضًا في أخلاقهم مبادئَ جميلة، مثل احترام الأكبر سنًّا، وكذلك التمسك بالتقاليد الأسرية والترابط العائلي مهما تقدم العمر. تراهم، فتتعجب لما عندهم من



تقاليد وأصول راسخة، ومع ذلك فهم يتقبلون الحداثة الآتية من الخارج مادامت فيها منفعة، واحتوت على خير للشعب الياباني، دون أن تزلزل قيمهم الثابتة.

فعلًا، لقد استطاع اليابانيون أن يتوافقوا ويتناغموا بشكل رائع بين الأصالة والمعاصرة.

لقد أسرني ما يبديه الياباني من رقة وذوق في تعاملاته مع الآخرين، وخاصة تجاه الأغراب والضيوف، تلك العادات الجميلة والقيم الراسخة – التي يجب أن تعود إلينا كما كانت- من أهم أسرار تفوق هذا الشعب الناجح..

أيضًا وجدت في اليابان شيئًا رائعًا، أرجو أن أراه يومًا ما يتحقق في مصر، وهو التكامل التام بين القطاع الحكومي والقطاع الخاص. الذي يجمع بين القطاعين بقوة هو حب الوطن، ورغبة الجميع في تقدم اليابان من خلال العمل الجاد المتقن.

مثلًا إذا كنت تعقد اجتماعًا مع شركة توشيبا، في اليوم التالي تجد تقريرًا مفصلًا عما تم، موجودًا في وزارة الخارجية اليابانية. كنت أحيانًا أتساءل: هل نحن في دولة شيوعية؟ ولكن الحقيقة ليست كذلك، لم يكن تجسسًا، بل هو تبادل إيجابي للمعلومات بين القطاعين الخاص والعام، منبعه الإخلاص التام لليابان، ومردّه الالتزام بالعمل الجماعي المتناغم من أجل تقدم بلادهم.

هناك تجد شركات القطاع الخاص تغذّي الحكومة بالمعلومات التي تساعدها على بناء قاعدة بيانات قوية ليتمكن المسئولون من اتخاذ القرارات المناسبة في الأوقات المناسبة، وفي نفس الوقت ستجد الشركات الخاصة كل العون من الحكومة بوزاراتها ومؤسساتها حين تحتاج لمعلومات كاملة عن أي بلد في العالم، بما فيه من شركات ومؤسسات ثابتة وناجحة يمكن التعاون معها على سبيل المزيد من التقدم والازدهار للاقتصاد الياباني، والذي سيستفيد منه كل أفراد الشعب من كافة القطاعات والشرائح.

إن لوزارة التخطيط في اليابان دورًا هائلًا في تقدمها. إنهم يدرسون – في تلك الوزارة- السوق العالمي، ماذا يحتاج خلال عشرين سنة قادمة؟! من يزور مكاتب وزارة التخطيط اليابانية، يحسبها خلايا نحل. يجد هناك المرء كل المعلومات والبيانات والإحصاءات والاستقراءات التي يحتاجها. والوزارة تمد المؤسسات والشركات اليابانية بكل تلك المعلومات دون أن يطلبوها!، حتى يضعوا خططهم

واستراتيجياتهم على أساس هذه المعلومات الصحيحة المُدققة الحديثة، فتضمن - بذلك- تواجدًا قويًّا للشركات اليابانية في كافة الأسواق العالمية.

أيضًا تدرس وزارة التخطيط اليابانية كافة النتائج والمخلفات التي ستنتج عن دخول صناعات أو أية تطبيقات تقنية جديدة على المجتمع اليابـاني. مثلًا، تضع الوزارة الخطط لمنع المخلفات الضارة التي تسبب تلوث البيئة، أو على الأقل تجعله في أدنى معدل له.

حينما ينظر اليابانيون في أمر إقامة مشروعات ضارة بالبيئة مثل صناعة الأسمنت أو الكيماويات، لا يمكن أن تكون المرجعية اللازمة لاتخاذ القرار ووضع الاستراتيجيات هي المكسب المادي، أبدًا أبدًا، بل صحة الإنسان الياباني هي الأساس وهي الفيصل عند اتخاذ القرارات.

إنهم ينظرون هناك إلى الإنسان وإلى الموارد البشرية من منطلق أنها كنزهم الرئيسي..

إنني أرجو أن أشهد اليوم الذي يكون أداء الوزارات في مصر على هذا النحو من الجدية والتكامل والعمل الجماعي البنَّاء..

❖❖❖

### برهان المحبة.. غابة!

تقريبًا، لم أرَ يابانيًّا واحدًا زار مصر، سواء كانت زيارة عمل أو للسياحة فقط، إلا وكانت مشاعر الحزن والأسى تملؤه وهو يغادرها..

إن مصر يمكنها أن تستقطب الملايين من السائحين اليابانيين كل سنة، إذا أديرت السياحة عندنا بعقلية علمية تسويقية على درجة عالية من الاحتراف والجدية، وبقدرات ترويجية ودعائية متميزة.

أخبرني زميلنا الفاضل الأستاذ مصطفى غنيم عن صديقه الياباني «يوجيرو كويكي» الذي عاش في مصر لأكثر من ثلاثين سنة، وكيف فكر مع ابنته السيدة/ يوريكو كويكي، حين كانت وزيرة للبيئة اليابانية (في نهاية التسعينيات)، أن تساعد حكومة اليابان المصريين في مشروع لإقامة غابة في وادي النطرون



بمحافظة البحيرة، بغرض تنشيط السياحة اليابانية في مصر، وقد كانت تدعم تلك الغابة بمبلغ كبير سنويًّا من خلال ميزانية وزارة البيئة اليابانية، كان مستر يوجيرو يوصِّله لوزارة الزراعة المصرية التي كانت تشرف على المشروع..

مساحة تلك الغابة تبلغ ١٠٠ فدان، وتضم ١٥ ألف شجرة من أشجار الأخشاب المتميزة، وقام بالمشاركة في زراعتها ١٥ ألف سائح ياباني، فكانت الفكرة أن كل ياباني زرع شجرة هناك يكتب عليها اسمه، ويحفظ رقمها ليعاود زيارتها بعد ذلك ويعاود ريّها من جديد؛ تنشيطا للسياحة اليابانية لمصر..

وقد قام مستر «يوجيرو كويكي» بجمع عشرات الصور لتلك الغابة اليابانية المصرية، في ألبوم صور جميل، كتب على غلافه حديث النبي محمد ﷺ: **«إِنْ قَامَت السَّاعَةُ وَفِي يَدِ أَحَدِكُمْ فَسِيلَةٌ، فَإِنِ اسْتَطَاعَ أَنْ لايَقُومَ حَتَّى يَغْرِسَهَا، فَلْيَغْرِسْهَا»**..!

أما السيدة الوزيرة يوريكو كويكي، التي كانت تدرس اللغة العربية في سبعينيات القرن الماضي، في كلية الآداب جامعة القاهرة، فقد كانت سببًا في عودة السياحة اليابانية لمصر مرتين، إحداهما كانت بدعم تلك الغابة من الأشجار، والأخرى بعد حادث الأقصر المؤسف سنة ١٩٩٧، والذي كان من ضمن ضحاياه ١٠ يابانيين، وكانت أيامها عضوة في البرلمان الياباني، وكان هناك مشروع قانون يدرسونه يهدف إلى حظر سفر السائحين اليابانيين إلى مصر، فاعترضت عليه تمامًا، وراحت تؤكد أن الحادث عارض واستثنائي، ثم فاجأت الجميع بأن أخرجت سكينًا من حقيبتها ووجهته لجسدها، وصاحت: إنني أعدكم بأن أقتل نفسي بهذا السكين إذا ما أوذي ياباني في مصر مرة أخرى..!

هذه الوزيرة بعد أن كانت وزيرة للبيئة، اختيرت لتكون أول سيدة تشغل منصب وزيرة الدفاع في بلادها، وقدمت استقالتها بعد ٦ أشهر فقط من تولِّي المنصب الرفيع، بعد علمها بقبول أحد كبار موظفي الوزارة هدية (كانت عبارة عن مجموعة مضارب جولف!). قدمت استقالتها على الفور تقديرًا منها للمسئولية، وشعورًا بعدم احترام الموظف لها. احترامها لذاتها ولمنصبها ولمن اختارها ولشعبها - دفعها للاستقالة بدون تفكير..

إنها شخصية عظيمة حقًّا.. حين سألوها في إحدى القنوات الفضائية المصرية والتي ظهرت ضيفة فيها منذ سنوات، عن سر تواضعها الجمّ، قالت: «إن السنبلة الممتلئة تزداد انحناءً، أما الفارغة فترتفع وتتجه إلى أعلى..!».

كان والدها يوجيرو كويكي قد بدأ عمله في مصر في بداية السبعينيات بمكتب متخصص في التبادل التجاري بين مصر ودول الشرق الأقصى في مجال البترول، ثم أنشأ مكتبا لاستيراد بضاعة من اليابان، وكان يعمل معه الزميل مصطفى غنيم، وقد تعاوننا معهما كثيرا في استيراد لعب الأطفال، ثم افتتح مطعمًا يابانيًّا اسمه «ياماتو»، ثم أغلقه وافتتح مطعما جديدًا في فندق هيلتون رمسيس أسماه «نانيوا». وقد كرَّمته الحكومة المصرية باختياره ضمن الوفد الرسمي الذي صاحب شحنة من الأرز كهدية من مصر لليابان بعد زلزال قوي كان قد ضرب عدة مدن يابانية في التسعينيات.

ولم يخرج يوجيرو كويكي من مصر ولم يَعُد إلى اليابان إلا بعد أن أصيب بأمراض عديدة في ٢٠٠٧، حتى توفاه الله تعالى عام ٢٠١٣.

إن مستر يوجيرو كويكي وابنته السيدة يوريكو نموذجان رائعان لعشق اليابانيين تراب مصر وشعبها..

❖❖❖

## عن الجامعة المصرية اليابانية E- Just

في عام ٢٠٠٣، من خلال جامعة الدول العربية، وفي إطار «الحوار العربي الياباني» تمت التوصية بإنشاء جامعة يابانية للعلوم والتكنولوجيا في إحدى الدول العربية ذات توجه تكنولوجي بصبغة يابانية..

قدمت مصر لليابان دراسة جدوى عام ٢٠٠٥، وفي نفس الوقت تقدمت السعودية وتونس وقطر بدراسات، إلا أن الجانب الياباني اختار مصر ليتم التعاون معها في تنفيذ هذا المشروع الواعد الكبير. وهذا برهان جديد على متانة العلاقات بين اليابان ومصر ورسوخها.

في فبراير ٢٠١٠ تم الافتتاح التمهيدي للجامعة المصرية اليابانية للعلوم



والتكنولوجيا في موقع مؤقت ببرج العرب (على بعد ٦٠ كم من الإسكندرية)، على مستوى الدراسات العليا (ماجستير ودكتوراه)، لحين الافتتاح الكامل للجامعة في عام ٢٠٢٠ على مساحة ٢٠٠ فدان..

تميل الجامعة للاهتمام بالجانب البحثي بالأسلوب الياباني، حيث الاهتمام بالتقنيات الحديثة غير التقليدية، فمثلًا لا يوجد في كلية الهندسة فرع للهندسة الإنشائية أو الميكانيكية، وإنما توجد فروع: هندسة بيئة وهندسة موارد طاقة وهندسة «إلكتروميكانيك» وهندسة وعلوم المواد وهندسة التصنيع وإدارة النظم.. وهناك كلية ثانية لإدارة الأعمال والعلاقات الدولية، وتهتم هذه الكلية بنشر الدراسات والأبحاث اليابانية في تكوين منظومات عمل عالمية ذات ثقافات متعددة..

وهناك ١٢ جامعة يابانية تساند وتشارك الجامعة المصرية اليابانية، وكذلك هيئة «الجايكا» ووزارة التعاون الدولي اليابانية.

وهناك بروتوكول تعاون في مجال البحث العلمي بين مجموعة العربي والجامعة المصرية اليابانية للعلوم والتكنولوجيا تم توقيعه عام ٢٠١٢، وقد وقَّع المهندس إبراهيم العربي عن المجموعة (الذي يشغل حاليًّا منصب نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات ومصانع «العربي»)، ووقَّع الدكتور أحمد خيري الرئيس السابق للجامعة. وقد بدأ تفعيل هذا البروتوكول بداية من شهر مايو ٢٠١٣. وبدأ طالبان من باحثي الماجستير بالفعل عملهما في التعاون مع إدارة البحث والتطوير في المجموعة، تحت إشراف الدكتور عمرو الطويل، رئيس قسم الهندسة الصناعية وإدارة النظم بالجامعة المصرية اليابانية.

إنني أتوقع أن يكون لهذه الجامعة دور كبير في ترسيخ فكر جديد على مستوى الدراسة العلمية الجامعية، وفي أسلوب البحث العلمي المتقدم بما يضمن للدولة ومؤسساتها المختلفة الاستفادة القصوى من كل الأبحاث، بدلًا من إلقائها بلا فائدة مع سائر ملفات ودفاتر الأوراق المهملة!

❖❖❖

## البحث العلمي في «العربي»..

لدينا قسم في الشركة متخصص في البحث والتطوير، يعمل بجدٍّ منذ عام

٢٠٠٠، تم إنشاؤه تحت إشراف أحد المهندسين اليابانيين المتميزين (هو «مستر تاكيشي إيواتا» الذي ظل يعمل معنا من عام ٢٠٠٢ حتى عام ٢٠٠٨)، لتطوير المنتجات التي نقوم بتصنيعها، ولنبلغ طموحًا من أهم طموحاتنا: تقديم منتج مصري ١٠٠ ٪ مبتكر.

وقد تم تصميم موديلين لمراوح «تورنيدو» من ابتكار القسم بنسبة ١٠٠ ٪ (حتى موتور المراوح تصميم وإنتاج محلي تمامًا، بمجهود مهندسي مصنع المحركات)، وقد تم الإنتاج بالفعل، وقد تم طرحهما في الأسواق خلال ٢٠١٥. وكذلك يعمل القسم على تطوير سخان ماء «تورنيدو ديجيتال»، والذي تم طرحه بالفعل في الأسواق عام ٢٠١٥، وقد بدأ ذلك القسم في التركيز على مجال استخدام الطاقة الشمسية في توليد الكهرباء.

وهناك بعض المنتجات التي تم تطوير أجزاء وأنظمة فيها، لتحسين الأداء وتقليل التكلفة، وبعد ذلك يتم اعتماد تلك التعديلات من الشركة صاحبة العلامة (توشيبا وشارب).

أما بالنسبة لتطوير الماكينات فقد بدأ القسم بالتركيز على ابتكار عدة ماكينات ذكية لا تزال تعمل حتى اليوم في عدد من مصانع الشركة. ومن أهم إنجازات هذا القسم: تطوير أبحاث في استخدام الروبوت في الصناعة (لدينا اليوم ٦ روبوتات تم تطويرها بالكامل عن طريق القسم).

أيضًا كانت لنا قبل ذلك عدة محاولات مع عدد من كليات الهندسة، ولكنها لم تصل للمستوى المطلوب (السبب الأساسي هو الإيقاع الأكاديمي التقليدي الذي تتسم به جامعات مصر، والذي يختلف عن إيقاع الصناعة السريع). حتى أتيحت لنا فرصة التعاون مع الجامعة المصرية اليابانية للعلوم والتكنولوجيا في مجال دعم البحث العلمي بها، فقمنا برعاية اثنين من طلبة الجامعة، التي تتميز بالجدية وباهتمامها بمجال الصناعة وتطوير البحث العلمي فيها.

❖❖❖

### كيف يواجهون الكوارث؟!

في ١١ مارس ٢٠١١ ضرب زلزال قوي مدن شمال شرق اليابان، وتسبب



التسونامي الذي صاحب ذلك الزلزال في دمار رهيب.. فهلا تأملنا ماذا فعل اليابانيون في مواجهة تلك الكارثة، التي كانت كفيلة بالقضاء على اقتصاد أي بلد لا يتعامل أبناؤه بنفس الشعور بالمسئولية والولاء والحب كما يفعلون هم؟!

لم نشاهد الارتباك واختلاط الحابل بالنابل.. لم نسمع عن حالة سرقة واحدة من ضعاف النفوس الذين يستغلون الانفلات الأمني في أعمال تخالف القانون والأخلاق.. بل سمعنا عن اليابانيين الأمناء، الذين كانوا في وقت الزلزال في محال «السوبر ماركت»، وكيف أعادوا ما كان في أيديهم إلى الرفوف (لأن كل عمال «الكاشير» قد أسرعوا بالفرار)، وغادروا المكان دون تسجيل حالة سرقة واحدة..!

عندما حدث ذلك الزلزال، فقد الكثير من اليابانيين أموالهم وحافظات نقودهم، فلم تغفل الحكومة هناك تلك المشكلة، بل اتفقوا مع أحد البنوك الوطنية اليابانية أن يعطي قرضًا لكل من يتقدم ببياناته الشخصية فقط (دون أية ضمانات أو إثبات شخصية)، قدره ١٠٠ ألف ين (حوالي ١٥٠٠ دولار)، يُسدد على مدار سنة دون أية فوائد.

تقدم حوالي ٤٠ ألف ياباني للحصول على هذا القرض البسيط لحين دوران عجلة الحياة الطبيعية مرة أخرى..

العجيب، بل المذهل أن عدد من تخلف عن سداد ذلك القرض بعد مرور السنة لم يتعد شخصين فقط، على مستوى اليابان كلها..!

إن هذه القصة تعطي انطباعًا واضحًا تمامًا عن الشخصية اليابانية، ومدى التزامها بالأمانة، ومدى ارتباطها بأداء الحقوق.

لقد قررت نقابات العمال في اليابان أن يعمل كل اليابانيين ساعتين إضافيتين بدون أجر، لتعويض خسائر الزلزال، وبالفعل استجاب الجميع لتلك الدعوة، أي أن الجميع عمل بشكل إضافي بنسبة تعادل ٢٥ ٪ ( بفرض أن العمل اليومي هناك ٨ ساعات) حتى أزالوا كل آثار الخسارة التي تسبب فيها ذلك الزلزال الرهيب..

رأينا كيف خفضت المطاعم من أسعارها، وكيف تُركت أجهزة الصرف الآلي

في أماكنها، وعلى أحوالها، فلم تُسرق ماكينة واحدة. وكيف امتنع اليابانيون عن شراء ما يفوق حاجاتهم من الأسواق، خوفًا من نفاد السلع، أو ارتفاع أسعارها. رأينا كيف اهتم القوي بالضعيف، والشاب بالكهل، والغني بالمحتاج.

لقد ظل خمسون من العاملين من كبار السن، في مفاعل «فوكوشيما» النووي، الذي شبت فيه النيران، يضخون ماء البحر فيه، مضحين بحياتهم، في حين سمحوا للشباب من العاملين بالانصراف، لأنهم رأوا أن هذه هي فرصتهم النادرة لتقديم شيء ذي بال لوطنهم. ولم يغادروا أماكنهم إلا بعد أن تمت محاصرة النيران تمامًا..

كيف يمكن أن يُكافأ هؤلاء؟! العجيب أنهم لا ينتظرون أية مكافأة من أحد، بل هم يفعلون كل ذلك انطلاقًا من حبهم وولائهم لبلدهم..

والحمد الله تعالى، فقد رأينا - في شركة «العربي»- صورة لمثل هذا الحب والولاء تحدث في أحد مصانعنا في قويسنا، وهو مصنع الثلاجة ٣ الذي شبت فيه النيران يوم ٢٨ إبريل ٢٠١٢..

لقد كان يومًا غير باقي أيام «العربي».. إنه السبت ٢٨ إبريل ٢٠١٢. يوم اشتعلت النيران في مصنع الثلاجة ٣ حين كانت الساعة الثالثة والنصف عصرًا.

اندلع الحريق في الطابق الثاني من المصنع، الذي كان مخصصًا لتخزين المكونات الصناعية لمنتج الثلاجة، وكذلك لتخزين أجهزة ثلاجات مُصنّعة. أيضًا كنا نخزن هناك أجهزة تكييف تامة الصنع، وذلك بصورة مؤقتة لازدحام المخازن الأساسية لتلك الأجهزة.

للأسف كانت كل البضائع والمكونات الموجودة في المكان الذي اندلعت فيه النيران قابلة للاشتعال. كانت أجهزة التكييف تنفجر بشدة، بمجرد أن تصل إليها النيران، والسبب يرجع إلى ما يحتويه جهاز التكييف من غاز الفريون سريع الاشتعال، فينطلق الجهاز في الهواء إلى مكان آخر محدثًا انتشارًا شديدًا للنيران.

كنت في ذلك الوقت في مكتبي بالمبنى الإداري بمصنع الغسالات في قويسنا..



مجرد أن سمعت الخبر، رددت ما أمرنا به النبي ﷺ عند مواجهة أي مصيبة: «**إنا لله وإنا إليه راجعون، اللهم أجرني في مصيبتي واخلفني خيرًا منها..**».

رأينا في موقع الحريق عجبًا .. في لحظات، اجتمعت النيران بالرحمات.. الخراب بالبناء.. سخونة وحرارة لهيب الحريق مع برد الشعور بلطف الرحمن الرحيم..

كانت النيران تأكل بشراسة في كل محتويات الطابق الثاني من المصنع، إلا أن العاملين كانوا يواجهون النيران بكل شجاعة، بعد أن قسَّموا أنفسهم لمجموعات عمل منتظمة. مجموعة تسعى لإطفاء النيران، ومجموعة أخرى بدأت في تنزيل المكونات من الطابق الثاني للأرض، فتتلقاها مجموعة ثالثة كونوا سلسلة بشرية لينقلوا كراتين المكونات بعيدًا عن مكان الحريق..

وقف العامل إلى جوار الفني إلى جوار المهندس إلى جوار المدير..

شهدنا يومها تكاتفًا وتلاحمًا إنسانيًا لم نره من قبل..

في تلك اللحظات، شعرت أن الله تعالى يبدل - أمام أعيننا- تلك المحنة إلى منحة، فلم يكن من اليسير أن يعرف الإنسان قدر الرجال الذين يحيطون به ويعملون معه، إلا في مثل ذلك الموقف الصعب.

كأن المكان قد تحول تمامًا إلى خلية نحل، كأن العاملين لم يعودوا بشرًا بل جموعًا من النحل المنتظم في عمله بالفطرة، بدون توجيه أو تنظيم من أحد، إلا رحمة ولطفًا من رب العالمين..

برغم النيران الهائلة والدخان الخانق، كنت أشعر ببرد الرضا والاحتساب، لأني عشت يومًا أرى فيه العاملين في مصانع وشركات «العربي» يحبون مصانعهم، ويفتدونها بأرواحهم، كأنهم أصحابها الحقيقيون، وهم كذلك بالفعل..

سمعت عن شاب يعمل في نفس المصنع الذي شبت فيه النيران - الثلاجة ٣ - أسرع بمجرد اكتشاف النيران ليشارك في الإطفاء، فأصيب باختناق، وكاد يموت في مكان الحريق، لولا أن أخرجه زملاؤه بسرعة، وأخذته سيارة إسعاف للمستشفى في قويسنا، فعالجوه من الاختناق، ثم عاد مسرعًا إلى المصنع ليعاود

المشاركة في محاولات الإطفاء. ثم أسرع بالصعود فوق سلم من السلالم العالية التي جاء بها العاملون ليشاركوا رجال الإطفاء في محاولات إخماد الحريق، وبمجرد أن فتحوا المياه في الخرطوم لم يتحمل الشاب – بتأثير إصابته بالاختناق- العزم الشديد للمياه المندفعة بقوة، فسقط من فوق السلم على الأرض، فانكسرت ذراعه، فأسرع به بعض زملائه للمستشفى مرة أخرى..

انطفأت النيران في وقت أذان المغرب تمامًا، أي بعد ثلاث ساعات تقريبًا من اندلاعها..

قال رجال التحقيقات إن السبب هو الماس الكهربائي..

كان أهم ما خفف علينا من آثار الحادث عدم وقوع أي خسارة في الأرواح.. والحمد الله رب العالمين.

❖❖❖

## وأخيرًا.. وسام الشمس المشرقة

بدأ الأمر بلقاءات عديدة جمعتني بالسفير الياباني بالقاهرة مستر «كاؤرو إيشيكاوا»، الذي كانت تربطني به صداقة واحترام..

علمت فيما بعد أنه صرح للمقربين منه أني أستحق الحصول على وسام الشمس المشرقة، الذي يقدمه إمبراطور اليابان سنويًا لعدد من الأشخاص على مستوى العالم، ممن عملوا على تعميق العلاقات بين بلادهم واليابان.

إنه أعلى وسام يُقدمه الإمبراطور الياباني لأي أجنبي يرغبون في تكريمه..

ذكر سعادة السفير في مذكرة ترشيحي للجائزة أن العلاقة بين «العربي» وتوشيبا قد تعدت علاقة العمل التجاري والصناعي بين الكيانين، بل وصلت لمرحلة مد جسور الثقافة والتواصل الحضاري بين الشعبين المصري والياباني من خلال ذلك التعاون الصناعي والتجاري الناجح المثمر..

لقد لاحظ السفير زيادة عدد الخبراء اليابانيين الذين كانوا يزورون «العربي»، وينزلون ضيوفًا علينا..



لقد فوجئت تمامًا بذلك الترشيح الكريم، وتم تكليف اثنين يعملان بالسفارة اليابانية بجمع كل البيانات المطلوبة لتقديمها لوزارة الخارجية اليابانية، وللقصر الإمبراطوري. وعلى التوازي أرسلوا لنا بيانات وأوراقًا كثيرة لنملأها ونستوفيها.

كلَّفنا مجموعة من شباب «العربي» في قسم العلاقات العامة لإنجاز تلك المهمة. ظلوا يعملون تحت إشراف المهندس محمد محمود العربي، حتى أنهوا المهمة كلها على أكمل وجه.

كانت المعلومات المطلوبة تغطي كل جوانب شخصيتي، وكل زوايا وتفاصيل قصة نجاح التعاون بين «العربي» وشركات «توشيبا» و«شارب» و«سايكو»، وباقي الشركات اليابانية التي تعاملنا معها، وكذلك مساهماتي في جمعية رجال الأعمال المصرية اليابانية، وكل المناصب التي شغلتها، والخدمات التي قدمناها للوفود اليابانية الرسمية التي زارت مصر سواء التي عملت معنا أو لم تعمل..

ظلت المعلومات تتبادل بيننا وبين السفارة اليابانية، والملاحظات والتوصيات تروح وتجيء حتى انتهينا من الملف أخيرًا.

ثم بعد أسابيع من استيفاء الملف، وسفره للقصر الإمبراطوري في اليابان، وصلنا أخيرًا الخبر السعيد، الذي كان م. محمد محمود العربي هو أول من تلقاه..

فاز «محمود العربي» بجائزة وسام الشمس المشرقة من إمبراطور اليابان.

لا أنكر أني قد فرحت حقيقة، لأن هذا التقدير جاء من اليابان، ذاك البلد الذي وثق فينا ووثقنا في كل من تعاملنا معه من أبنائه..

أحاط بي شعور قوي أن هذا التكريم إنما هو جائزة تقديرية، جاءت لتتوج جهودنا– في العربي- مع الجانب الياباني، حيث إننا لم نقصّر في كل ما عملناه من مشروعات مشتركة مع أصدقائنا اليابانيين..

أيضًا، كانت سعادة أصدقائي اليابانيين كبيرة، يوم سمعوا خبر حصولي على جائزة الشمس المشرقة.

قبل هذه الجائزة كان كل المسئولين في توشيبا وغيرها من الشركات اليابانية

التي نتعامل معها يحترمونني لشخصي، ويعاملون كل من ينتمي إلى «العربي» بتقدير بسبب النجاح الكبير الذي حققناه في التصنيع كمرحلة ثانية من التعاون، بعدما نجحنا تمامًا في توزيع منتجاتهم بمصر بشكل متميز والله الحمد، أما بعد «الشمس المشرقة» فقد أصبح التكريم وصارت الحفاوة زائدة بسبب تكريم إمبراطورهم لي..

وبرغم أن شخصية إمبراطور اليابان مستر «أكيهيتو» بالنسبة للشعب الياباني – حسب معتقداتهم- هي شخصية ذات قداسة خاصة، وليس مجرد حاكم عادي، فإن ذلك لم يَعنني كثيرًا، بل ما كان يعنيني هو التقدير في حد ذاته، والتكريم الذي شعرته كأنه لمسة حانية من الشعب الياباني كله، مع مسحة خفيفة حانية صادقة على كتف كل أعضاء فريق «العربي» كله، وليس على كتف محمود العربي فقط..

علمنا عن طريق السفارة اليابانية بالقاهرة أن مراسم تسليم الجائزة ستتم في طوكيو، بمقر وزارة الخارجية اليابانية يوم الخميس الموافق ٢٠٠٩/٥/٢٨ ..

سافرت مع أبنائي: د. ممدوح، م.محمد، م.مدحت.. قبل الموعد بيومين إلى اليابان..

الأصل في بروتوكول القصر الإمبراطوري أن أتسلم الجائزة من سفير اليابان في مصر، ولكن تكريمًا لي فقد آثروا أن تجري مراسم تسليم الجائزة في اليابان.

كان استقبالًا حافلًا من سفير مصر في طوكيو في ذلك الوقت د. وليد عبد الناصر منذ وصلنا المطار. لقد كان السفير د. وليد في غاية السعادة بحصولي على الجائزة، وقال لي إنه يشعر كأن هذا التكريم له هو شخصيًا..

في حفل جميل أنيق، سلمني الوسام مستر «هيروفومى ناكاسونى»، وزير خارجية اليابان. كان الحفل منظمًا بأسلوب راقٍ محترف. وكانت الحفاوة البالغة هي السمة الغالبة على الاحتفال، الذي حضره من الجانب الياباني عدد من المسئولين اليابانيين مع وزير الخارجية، منهم: مستر «سوزوكي» مدير مكتب إفريقيا والشرق الأوسط بوزارة الخارجية اليابانية، وأيضًا مستر «ميكامي» المدير الأول لقطاع الشرق الأوسط بوزارة الخارجية اليابانية..



لقد أشعرتنا حفاوة كل المسئولين اليابانيين بالامتنان الشديد لذلك البلد الذي يرعى الجميل ولا ينساه. هذه الصفة بالذات – عدم نسيان الجميل- نهتم بها كثيرًا في «العربي»، ونربي كل أبنائنا والعاملين معنا عليها..

احتفلت معنا – بعد ذلك- السفارة المصرية باليابان، ثم العديد من الشركات التي نعمل معها هناك، وعلى رأسها مؤسستا توشيبا وشارب. كان الجميع سعيدًا للغاية بحصولي على ذلك الوسام.

لم تخلُ ساعة من الأيام العشرة التي قضيناها في اليابان من حضور حفل، أو قبول لتهاني اليابانيين الذين تربطهم بنا مشروعات مشتركة، أو صداقات قديمة. حفلات عديدة حضرتها مع الوفد الذي كان مرافقًا لي، وكلها كانت مليئة بالدفء وروح المودة الخالصة.

لقد كان الكثيرون من عمالقة التصنيع والتجارة في اليابان يلتقون بي باحترام، ويقدّرون تجربتنا العميقة الناجحة مع الشركات اليابانية، إلا أنه بعد هذا التكريم من الإمبراطور الياباني تغيرت النظرة كثيرًا، أصبحت أشعر أنهم ينظرون لي بتقدير أكبر، ويتلهفون على أي طلب نطلبه منهم..

وبعد عودتنا للقاهرة ومعنا وسام «الشمس المشرقة»، أخبرو في سفارة اليابان بالقاهرة بتنظيم احتفال آخر بهذه المناسبة، بمنزل السفير الياباني، حضره العديد من الدبلوماسيين اليابانيين، ومسئولو توشيبا وشارب في مصر.

في آخر ذلك الحفل، صرَّح السفير الياباني بقوله إنه قابل مستر «نيشمورو» (الرئيس السابق لتوشيبا العالمية والرئيس الحالي للبورصة اليابانية) قبل مجيئه لتسلم عمله بالقاهرة، الذي قال له تلك الكلمة التي ترن في أذني حتى اليوم: «إن مستقبل اليابان في مصر مرتبط باسم (العربي)، لأنهم هم أصحاب الإنجازات والتطور السريع».

ألقيت كلمة على الحضور أشدت فيها بالدور الأساسي للسفير الياباني في حصولي على الجائزة، فهو الذي تحمس لترشيحي، ولهذا كانت سعادته هائلة، ومعه كل موظفي السفارة بتحقق ذلك بالفعل. وقد طلب مني السفير أن أقص على الحضور لمحات من بدايات المشوار.. استطعت بصعوبة وسط هذا الجو

الاحتفالي أن أستعيد أهم ذكريات البدايات، وذكرت لهم كيف تطور «العربي» حتى وصل لهذه الدرجة..

حكيت لهم القصة منذ جئت للعمل بالقاهرة باختصار شديد، وتعجب السفير أن بدايتي مع أخويّ كانت من الصفر.

في نهاية الحفل، أوضحت أن حصول «العربي» على ذلك الوسام مسئولية كبيرة توجب علينا الاستمرار في بذل قصارى جهدنا، لنقدم - في المستقبل بإذن الله- أفضل ما لدينا، على سبيل المزيد من التقارب والتعاون بين الشعبين المصري والياباني.

وأنا أشعر بالتفاؤل الشديد مع كتابة هذه السطور في مستقبل أكثر إشراقًا بين مصر واليابان، خاصة في ظل مجلس الأعمال المصري الياباني الذي يرأسه حاليًّا م. إبراهيم العربي، والذي أقام مؤتمرًا ناجحًا مع مطلع عام ٢٠١٥ في حضور رئيس الوزراء الياباني، ورئيس الوزراء المصري. ومن خلال هذا المجلس يمكن للعلاقات الاقتصادية بين مصر واليابان أن تأخذ دفعات متوالية، بعد عشرات السنين من المصداقية والثقة والتعاون البنَّاء المثمر، بيننا وبين الكثير من الشركات اليابانية العملاقة.





صورة تذكارية مع مستر نيشيدا رئيس مجلس إدارة شركة توشيبا في زيارته لمصانعنا بقويسنا



مع الرئيس التنفيذي لشركة شارب



مع مستر نيشيدا رئيس مجلس إدارة شركة توشيبا



يوريكو كويكي وزيرة البيئة اليابانية السابقة



هدية تذكارية من مستر نيشمورو ، ومستر ناكاجاوا في حفل افتتاح مصنع الثلاجات عام ٢٠٠١



م . مدحت محمود العربي يعمل علي خط الإنتاج بمصنع التلفزيون في اليابان عام ١٩٩٠



مستر نيشيدا رئيس مجلس إدارة شركة توشيبا مع عائلة العربي في عمارة مصر الجديدة



الأطفال اليابانيون مع أحفادنا في منزلنا بالعباسية



الأطفال اليابانيون مع أولادنا في قرية شعشاع بالمنوفية



حفل تسليم ميدالية الشمس المشرقة من مستر ناكاسوني وزير الخارجية الياباني


الباب الثامن
«شهبندر التجار»
والعمل العام

## في غرفة التجارة

في عام ١٩٧٣، سعيت للانضمام لغرفة تجارة القاهرة كعضو في شعبة الخردوات والأدوات المكتبية ولعب الأطفال، بعدما منّ الله عليَّ بثقة وحب عدد كبير من تجار مصر من خلال عملي لعشرات السنين في الموسكي، من بعد أن أنشأنا شركة «العربي»..

في الغرفة، تعرفت على مجموعة من التجار من الشُّعب الأخرى، كان أقربهم إليّ الحاج أحمد العبد، من «شعبة التسالي»، والذي امتدت صداقتي به منذ ذلك الحين وحتى اليوم. تقريبًا لا يمر يوم إلا ويسأل أحدنا على الآخر عبر الهاتف. تعرفت أيضًا على الحاج مسعد أبو المكارم – رحمه الله- «شعبة المنسوجات»، وعلى الحاج رجب العطار «شعبة العطارة».. ومع مرور الوقت جمعتنا صداقة عميقة، وكنا جميعًا في كل الانتخابات التي خُضناها في الغرفة نعمل على قلب رجل واحد..

تدرجت في الغرفة من عضو في الشُّعبة إلى رئيس شعبة، ثم عضو مجلس إدارة، في عهد الأستاذ محمد البليدي – رحمه الله-، حين كان يرأس الغرفة، وكان ذلك في عام ١٩٨٠. وبعد أن تُوفي الأستاذ البليدي، وجاء الأستاذ كمال حافظ رمضان رئيسًا من بعده، أصبحت أمينًا لصندوق الغرفة عام ١٩٨٣.

أما في سنة ١٩٨٧، فترشحت لرئاسة مجلس الإدارة لأول مرة.. وبالفعل نجحت، وجاء فوز قائمتي بفارق كبيرعن المنافسين. وأصبحتُ رئيسًا لغرفة تجارة القاهرة، لمدة ثماني سنوات، وأخيرًا جمعت بين رئاستي لغرفة القاهرة والاتحاد العام لغرف تجارة مصر، وذلك لمدة اثنتي عشرة سنة.

لا أنسى أنني يوم جئت إلى القاهرة عام ١٩٤٢ لم أكن أعرف شيئًا عن هذه المدينة الكبيرة، ولا أتصور ما ينتظرني في المستقبل، هل إلى خير وسعة في الرزق؟، أم إلى غير ذلك؟!. فقط كنت أعمل وأرتقب ما ستسفر عنه المغامرة الكبيرة بترك القرية وترك أحضان والديّ لأعمل في هذه المدينة الصاخبة وأنا على أبواب العاشرة من عمري. فإذا بي بعد سنوات طويلة، أُصبح مسئولًا مؤتمنًا على مصالح مئات الآلاف من تجار القاهرة، أعمل على حل مشاكلهم المتراكمة،



وأستقبل الوفود الرسمية من كل الدول، وأسافر على رأس وفود من مصر لكل دول العالم..

لم يعد محمود إبراهيم العربي يسافر إلى أشمون أو شبين الكوم أو القاهرة فقط، بل بفضل الله تعالى إلى ألمانيا وأمريكا وبريطانيا والنمسا والبرازيل ودول شرق آسيا، وكافة دول العالم، ليلتقي بالمسئولين هناك، ويلتقوا به في مصر، كممثل لتجار مصر..!

لقد فاقت الحقيقة كل الخيالات والأحلام، وكانت النقلة هذه المرة – بالفعل- كبيرة، ولكنه فضل الله يؤتيه من يشاء.

وهنا أتوجه برسالة لكل الشباب وللنشء الصغير: إياكم أن تصدقوا أن هناك شيئًا اسمه مستحيل.. أنا لست مختلفًا عنكم في شيء.. فقط حملت كتاب الله تعالى في قلبي وفي عقلي، وانطلقت به لأعمل وأجتهد متوكلًا على ربي فقط، موقنًا أنــه هو الرزاق، وأنه لا يضيع أجر من أحسن عملًا.. لا يهمني رضا الناس في المقام الأول، بل رضا ربي الرحمن الرحيم كان دومًا هدفي ومقصودي، كان دائمًا هو الأساس في تعاملاتي..

جربوا كما جربت، وستنعمون بخير الله تعالى وتوفيقه كما نعمت..

سبحان ربي الملك الوهاب. سبحان من بيده خزائن السماوات والأرض..

في عملي التجاري كنت أسعى نحو أحلامي وطموحاتي، بكل ما أوتيت من قوة، وبتعاون وتكامل من الجميع، نعمل ونجتهد لتكون حقائق واقعية، بتوفيق وفضل من الله تعالى..

أما الآن في غرفة التجارة، فما حدث لي من نقلة اعتبارية، وبعد أن وجدت نفسي فجأة في قلب العمل العام، بين كبار المسئولين في الدولة، فتلك صورة لم تداعب خيالي من الأساس..

ولقد كان تأثير كل تفاصيل ما حدث لي في غرفة التجارة، في مواقعي المختلفة فيها، تأثيرًا عميقًا في نفسي؛ فطوال تلك السنوات كنت أعمل بجديّة – أنا وزملائي المخلصون- في خدمة التجار.. كانت نيتي أن أقدم كل ما أستطيعه لهم

من خلال فترة خدمتي في الغرفة بهدف رواج التجارة في السوق المصري من ناحية، وبين تجار مصر وتجار العالم من ناحية أخرى..

سعينا أن يستفيد جميع التجار من السوق المصري الضخم، والذي يُعد من أفضل أسواق العالم العربي والإفريقي، إن أحسنّا استثماره، وتم فرض القوانين العادلة التي تنظم العمليات التجارية والاستثمارية فيه، بلا فساد أو رشاوى أو محسوبية..

كان همنا الأول أن نفيد التجار الذين وضعوا ثقتهم فينا، وانتخبونا، لا لنكون وجهاء ونتعالى عليهم بعد ذلك، ولا لكي نستفيد من موقعنا في ذلك العمل العام ماديًا، كما يفكر بعض أصحاب النفوس الضعيفة..

قررنا أن نفيدهم من خلال مواقع مسئوليتنا في الغرفة، بحيث نحقق كل مصالحهم التي انشغلوا عن مساءلة الحكومة عليها، بسعيهم الدائم الدءوب في طلب الرزق، وأيضًا بسبب صعوبة وصولهم لأصحاب القرار، عكس المسئولين في الغرفة، والذين كان يحسب كبار المسئولين في الدولة لهم ألف حساب.

وحتى لو استطاع التجار أن يصلوا بأنفسهم للمسئولين، فأين لهم الأدوات أو الوسائل، وأيضًا الإحاطة بالقوانين واللوائح، التي تمكنهم من المطالبة بحقوقهم على الوجه الأمثل..؟؟ من أجل ذلك، لم أغلق بابي أبدًا – أثناء رئاستي للغرفة أو للاتحاد- في وجه أي تاجر، وأيضًا لم أتقاضَ أجرًا عن عملي بالغرفة، وكانت كل سفرياتي الخاصة بالغرفة على نفقتي الخاصة، بل كنت أرفض أن أركب السيارة التي توفرها الغرفة لرئيسها أو لرئيس اتحادها. نعم، فأثناء جمعي لرئاسة غرفة القاهرة والاتحاد العام لغرف التجارة، كان مخصصًا لي سيارتان بسائقين، ومع ذلك لم أركب أي واحدة منهما، ولم أرضَ أن أستبدل سيارتي وسائقي الخاص بأي منهما.

❖❖❖

بمجرد أن تسلمت موقعي كرئيس لغرفة تجارة القاهرة، شعرت بضرورة تغيير أوضاع كل من يعمل بالغرفة إلى الأحسن.. كنت أوقن أننا كي ننجح في مهمتنا لصالح تجار مصر، لابد أن يشعر كل الموظفين بالأمان والاستقرار، وأن تكون



الغرفة بمثابة بيتهم الثاني؛ لذا فأول ما عملناه مع موظفي الغرفة هو أننا ضاعفنا مكافآتهم وحوافزهم، وقد ساعدت الزيادة التي أصبحنا نُحصِّلها على المنشآت التجارية لاستخراج وتجديد السجل التجاري، ساعدت بشكل كبير في تنمية كل مرافق الغرفة، وتحسين أوضاع العاملين فيها.

استطعنا - والله الحمد- تقديم خدمات عديدة للتجار، ولصالح التبادل التجاري بين مصر وباقي دول العالم، مما كان له مردود إيجابي كبير على الاقتصاد المصري.

كان الجميع يلاحظ أني لا أغلق مكتبي في وجه أي تاجر له طلب أو مظلمة..

كان التاجر أو صاحب المحل يجلس لينتظر انتهاء اجتماعي مع مدير البنك أو صاحب المؤسسة في حجرة مكتبي، لا أدعه ينتظر بالخارج. ولو وجدته غاضبًا، أو عليه أثر الإجهاد أو المرض، أستأذن ضيفي المسئول في أن أستمع له أولًا، وأحاول حل مشكلته بسرعة، ثم نكمل اجتماعنا الطويل بعد ذلك..

كانت مديرة مكتبي بغرفة التجارة تضيق أحيانًا بكثرة التجار الموجودين داخل المكتب، بصالوناته الثلاثة، وتنصحني أن نغلق الباب أحيانًا كي يتم تنظيم دخول التجار، وحتى لا يستمع واحد إلى حديثي مع الآخر، فكنت أرفض تمامًا، وأصمم ألا يُغلق باب مكتبي أبدًا في وجه أحد التجار. كنت أوضح لها أنني لا أتحدث في أسرار حتى أخشى أن يستمع الجميع إلى ما نناقشه، ولا أجري أية اتفاقات غير قانونية أو لا أخلاقية حتى أخشى من سماع ما يدور في الاجتماع.. وكانت تستجيب، ومع الوقت أيقنت أنني لن أغير أسلوبي هذا أبدًا، مهما حدث..

ولابد أن أذكر – هاهنا- أن فترة خدمتي في غرفة التجارة أثرت سلبيًا على عملي في الشركة، ولكني اعتبرتها أمانة وتكليفًا لا أملك حق التهرب منه. ثم بدأت المشاكل ممن استكثروا علينا ذلك النجاح، من أولئك الذين أسموا أنفسهم برجال الأعمال من أصحاب «البيزنس»، ممن يرون في مهنة ومسمى «التجارة» انتقاصًا لقدرهم..

طيب، إذا كانت الغرفة هي نفسها غرفة «التجارة»، هكذا هو اسمها، وهذا هو مجال عملها، فكيف ينسجم معها من لا يشعر بالانتماء التام لمهنة التجارة، تلك

المهنة الشريفة التي أوصانا الحبيب محمد ﷺ بالإشتغال بها واحترافها، وكانت العمل الثاني الذي اشتغل به بعد الرعي، وقبل تحمُّل أعباء الوحي والرسالة.

❖❖❖

**رئاسة اتحاد الغرف..**

في نهاية عام ١٩٩٥، وقبل أن تشتعل الحرب الخفية - ثم المعلنة - من حزب «رجال الأعمال الجدد»، اقترب موعد انتخاب رئيس اتحاد الغرف التجارية.

كان رئيس الاتحاد في ذلك الوقت هو الأستاذ عزت غيطاني – رحمه الله- والذي كان في نفس الوقت رئيسًا لغرفة تجارة بني سويف. كان لابد من حصول أحد رؤساء الغرف التجارية على أغلبية من زملائه رؤساء غرف باقي المدن المصرية، ليفوز بمنصب رئاسة اتحاد الغرف المصرية..

في سرية تامة اتفقت مع سائقي الخاص أن نأخذ السيارة ونتحرك على كل محافظات ومدن الصعيد أولًا، لألتقي برؤساء غرف التجارة هناك، وكذلك بالمحافظين ومساعديهم لأشرح لهم خطتي وبرنامجي في حالة فوزي برئاسة اتحاد الغرف المصرية. فكرت أن مثل هذه الجولة هي الأفضل من أية دعاية انتخابية يمكن أن أقوم بها.

انطلقنا على بركة الله تعالى، وخلال ثلاثة أيام، لم ننم خلالها إلا ساعات قلائل، كنا قد أنهينا مهمتنا على أعلى درجة من التنظيم والنجاح.

زرت المنيا وبني سويف وأسيوط وسوهاج وقنا والأقصر وأسوان. الحمد الله، جميع من التقيت بهم من محافظين ومن رؤساء غرف، أبدوا لي قناعتهم بقدرتي – بفضل الله تعالى- على قيادة اتحاد غرف تجارة مصر لأربع سنوات قادمة.

في أسوان، استأذنت الغندور أن أعود أنا بالطائرة إلى القاهرة لأن أعمالًا كثيرة تنتظرني، على أن يرجع هو بالسيارة «على راحته». في مساء اليوم التالي، فوجئت به يقف أمامي في المكتب يعطيني «تمام». قلت له: «أنا مش قلت تعال براحتك، وابقى ريَّح في السكة؟».

رد علـيّ: «ما فيش وقت للراحة يا افندم في الأيام دي، لو كنت حضرتك



بتستريح كنت أنا استريحت».. حقيقة، علّمتني الأيام أن بقدر جديّتك في العمل، بقدر ما يرزقك الله تعالى برجال ونساء جادّين، يعاونوك في كل أمور العمل.

بعد يومين، بدأنا رحلة مماثلة نحو محافظات ومدن وجه بحري، بدأناها بزيارة رئيس غرفة الإسكندرية، وأيضًا وكيل الغرفة بمكتبه بدمنهور، ثم زرنا باقي مقار الغرف التجارية في محافظات وجه بحري، وأنهينا المهمة في يومين بالتمام، ثم عدنا إلى القاهرة.

وفي يوم واحد، زرنا السويس والإسماعيلية وبورسعيد، وبنجاح كبير مثل المرة السابقة أنهينا كل اللقاءات، وعدنا إلى القاهرة في تكتم تام، وأنا أشعر أن الأمور على مايرام، وأن تفوقي على أي منافس لي على منصب رئيس الاتحاد – بعد هذه الجولات الثلاث- بات مؤكدًا بإذن الله.

ثم.. حدثت مفاجأة غير متوقعة بالمرة، أثناء استعدادي للانتخابات النهائية للاتحاد. بعد أن أصبحت على ثقة كبيرة من نجاحي في انتخابات رئاسة الاتحاد التي باتت على الأبواب، فوجئت باتصال من عدد من قيادات الحكومة والحزب الوطني، قالوا لي إنهم يعرفون تمامًا أنني قد ضمنت النجاح في انتخابات رئاسة اتحاد الغرف التجارية، بعد الجولات التي قمت بها (كنت أتوقع أن تكون لهم عيون من خلال بعض رؤساء الغرف أو المحافظين)، وأنهم يوقنون أني أستحق ذلك المنصب تمامًا، ولكنهم يطلبون مني أن أتنازل عن الترشيح لصالح عزت غيطاني، الذي ليس له عمل آخر سوى هذا المنصب، عكسي أنا. وأكدوا أنه قد يموت حزنًا إذا حدث أن خسر منصبه، لأنه لن يجد عملًا آخر..

ولم أجد أمامي سوى قبول الطلب!، وبالفعل تنازلت، واتصلت برؤساء الغرف الذين التقيت بهم في محافظات مصر، فوجدت منهم اعتراضًا كبيرًا على ذلك، فحاولت إفهامهم حرج موقفي، ولكن أغلبهم لم يقتنع..

اعترض أصدقائي، والمقربون مني في الغرفة، خاصة أصدقائي المقربين أحمد العبد ومسعد أبو المكارم ورجب العطار، فعقَّبت على كلامهم بأنه إن كان فيه خير فسيأتيني سواء آجلًا أو عاجلًا، لأني قد أخذت بكل الأسباب، وإن كان شرًّا فقد صرفه الله عني..

وبالفعل نجح الأستاذ عزت غيطاني بالتزكية..

❖❖❖

بعد تلك الأحداث بثلاثة أشهر تقريبًا، كنت في مصنع بنها، حيث كنا نستعد لمرحلة جديدة من مراحل الإنشاءات والتصنيع، وكنت مشغولاً تمامًا في العمل، فإذا بتليفون من الغرفة يخبرونني أن الأستاذ عزت رئيس الاتحاد قد نُقل إلى العناية المركزة بالقصر العيني..

أخذت الغندور واشترينا في طريقنا علبة «شوكولاتة»، وذهبنا لزيارته. لم يسمحوا لنا بالدخول عليه، فقد كانت حالته حرجة. رأيته – رحمه الله- من خلال الزجاج فقط، حيث كان يبدو في غاية الضعف والوهن.

بعد ثلاثة أيام أتانا خبر وفاة الأستاذ عزت – رحمه الله تعالى-.

إن مثل تلك الحوادث التي يختطف فيها الموت أي إنسان أعرفه، خاصة إذا كانت أمارات الصحة والقوة تظهر عليه واضحة جلية، تجعلني شديد الانتباه لقوة وسطوة الموت، النهاية الطبيعية لكل الكائنات.. سبحان من جعله نهايةً محتومة لكل مخلوقاته في الكون..

إنها ساعة محددة ودقيقة، لا تتأجل ولا تتقدم بأي ثمن، فلا يمكن لأي مسئول مهما علا منصبه، أو شرف جاهه، حتى رئيس أكبر وأقوى دولة على وجه الأرض، ما يكون له أن يتوسط أو يجد أية وسيلة لتأخير تلك اللحظة، ولو لدقيقة واحدة!.

وهكذا، خلا مقعد رئيس الاتحاد، ولم أعاود السفر والمرور على المسئولين في المحافظات، ورؤساء الغرف، فقد كان أثر زياراتي لا يزال في الأذهان؛ لم أفعل سوى الاتصال الهاتفي بهم، ووجدت منهم كل ترحيب..

بعد أربعين يومًا، رشح وكيل الاتحاد، الأستاذ «عبد الوهاب قوطة» نفسه (الذي كان رئيسًا لغرفة تجارة بورسعيد)، وترشحت أنا أيضًا، وجاءت النتيجة لصالحي بفارق كبير، وأصبحت – لأول مرة- رئيسًا لاتحاد غرف تجارة مصر..

❖❖❖



كانت الأمور تسير على مايرام، وكل المشاكل استطعنا أن نعالجها، حتى بدأت المشاكل تتفاقم بشدة، والاضطرابات تتسع أثناء اجتماعات مجلس الإدارة في عام ١٩٩٦، وذلك حين عينوا أمينًا عامًا للغرفة من لواءات الجيش - على المعاش-، وكان مواليًا لأحد أعضاء مجلس الإدارة المُعيّنين، ممن كانوا يرفضون قبول واقع أنني ناجح تماما – والله الحمد- في إدارة الغرفة، ومعي الفريق المخلص الذي كان في قائمتي الناجحة. وبدأت حالة عارمة من إعلان التذمر، مع الرفض التام أن يستمروا تحت قيادتي، بحجة أنهم أكثر علماً، وأعلى قدرًا بحصولهم على شهادات دراسية جامعية. ثم كانت بداية الضربة التي ظنوها قاصمة لي، حين بدءوا يلوحون برغبتهم في سحب الثقة مني كرئيس لغرفة تجارة القاهرة..!

هكذا، ودون أي سبب!

كنت أثق في نفسي تمامًا، وكانت تلك الثقة منبعها حسن ظني في الله تعالى..

كنت أتساءل - ببساطة - كيف لا يكون النجاح في التجارة لعشرات السنين، ثم إنشاء العديد من مصانع، كل تقنياتها وعناصر تشغيلها مأخوذة من اليابانيين، كيف لا يكون هذا النجاح وكل هذه الخبرات - التي هي بفضل من الله- منافسة بل ومتفوقة على الشهادات الجامعية، كيف لا تكون الخبرات العملية الراسخة سبيلًا لتقدير أصحابها؟!

لماذا يخلق أعداء النجاح لمن يريد الخير لعائلته ولشعبه ولبلده كل هذه المتاعب، ويسببون له كل تلك الآلام؟ بالضغط المستمر على مسألة لا تعيب الإنسان الناجح، الذي حقق بما آتاه الله من مواهب وعلوم – بدون شهادات جامعية- نجاحات وإنجازات على أرض الواقع، شهد لها القريب والبعيد..

هل ستظل مقولة عادل إمام في واحدة من أشهر مسرحيات فؤاد المهندس – رحمه الله- سارية في مصر: «بلد شهادات صحيح»!

إنني أعجب أن يصل الفهم العقيم وضيق الأفق عند البعض لدرجة إنكار النجاح، ومحاولة هدمه، أو على الأقل تشويهه، بدلًا من أن يتعاونوا مع أصحابه، لصالح مصر ولصالح شعبها الطيب الكريم.

لقد منَّ الله علـيَّ بأن جعلني – مع أخويّ- نمـوذجًا يُمكن أن يحتذيه أي شاب أو رجل، لم يقدر الله عز وجل له أن يحصل على شهادة جامعية عالية، فعوَّض ذلك بالجهد المتواصل، وبالكفاح الشريف، وبالعمل الجماعي حتى نجحنا في أن نحصل على ثقة الجميع، إلا أصحاب النفوس المريضة، حـتى مـنّ الله علـيَّ بالحصــول على أعلى وسام من الإمبراطور الياباني..

لقد أعطيت لهذا العمل العام وقتًا كبيرًا من حياتي، مما أثَّر – بالفعل- على عطائي لمشروعاتنا التجارية والصناعية (كان عدد العاملين في شركة العربي يوم تركت الغرفة ٢٠٠٠ عامل فقط، واليوم بفضل من الله، وبعد أن ركزت كل جهدي في الشركة، وصل العدد إلى أكثر من ٣٢ ألف عامل، وتضاعف عدد المصانع لأكثر من الضعف، في نفس تلك الفترة القصيرة نسبيا)..

ولكن أعداء النجاح لم يروا نتائج العمل الجاد المقترن بالإخلاص لله عز وجل..

لم يروا التغييرات الهائلة في أداء الغرفة شكلًا ومضمونًا، قلبًا وقالبًا..

لم يروا سوى أن قائد هذه المسيرة هو «محمود العربي»، وفريقه المخلص من أصدقائه التجار، فكانت الدسائس والمؤامرات لا تنتهي، طعنًا في نوايانا، وتقليلًا من قدرنا، برغم كل ما كنا نبذله من جهد على حساب أعمالنا ومشروعاتنا الخاصة، إلا أن الله تعالى كان دومًا بجانبنا، ينصرنا، ويخرجنا من كل أزمة مرفوعي الرأس..

❖❖❖

على مدار حياتي العملية، منذ بدأنا طريق مشروعنا التجاري الخاص، والذي توسعنا فيه بعد ذلك، ثم بعد أن دخلنا من باب التصنيع والاستثمار، كنت طوال الوقت أضع قاعدة لسلوكي مع الآخرين، لا أكاد أفارقها أبدًا: على الإنسان أن يُقدم حسن الظن بالآخرين حتى يثبت له العكس، هذا ما تعلمته من أخلاق وسلوك الحبيب محمد – ﷺ-.

على وجه الخصوص، وفي أثناء سنوات عملي في غرفة التجارة كنت كثيرًا ما أُصدم بحقيقة بعض الأشخاص، الذين يتأكد لي أنهم لا يستحقون حسن الظن



ذلك، ولكني لم أكن أغير تلك القاعدة أبدًا، في تعاملاتي العامة بالآخرين.

ولكن – بطبيعة الحال- كنت آخذ كل حذري واحتياطي من هؤلاء الأشخاص، فالمؤمن كيّس فطن، ولكني أبدًا لم أغير حسن ظني في التعامل مع أي شخص جديد أتعرف عليه لأول مرة. فالأصل هو التعامل بحسن الظن بالآخرين..

لقد أرسيت في عملي التجاري والصناعي الخاص بنا كعائلة «العربي» مبدأ حسن الظن، ثم مبدأ المتاجرة مع الله تعالى، أرسيت هذا واتبعناه في مشروعاتنا الصناعية التي تعدى الاستثمار فيها مئات الملايين، والله الحمد..

لم أكن لأغير ذلك المبدأ وأنا في موقع خدمي..! لقد كنت أحاول من خلال ذلك الموقع السعي بكل ما أوتيت من طاقة أن آتي بحقوق زملائي تجار مصر، فكيف أسيء الظن بالناس، مهما أساء لي غيرهم؟؟!

ثم بدأ الهجوم ضدنا يتخذ شكلًا أكثر حدة من ذي قبل، وبدا لنا أن هناك تربيطات قوية بين الفريق الخصم لنا داخل الغرفة، الذين اتخذوا من موقفي من ضريبة المبيعات التي أصرّت الحكومة عليها، اتخذوها دافعا للهجوم المتواصل على أدائنا، بينما كان الدافع لدينا لرفض تلك الضريبة هو مصلحة زملائنا التجار..

كان رأيي الشخصي في غالب المسائل الاقتصادية المطروحة لايعجبهم. وقد كنت دائم الإدلاء برأيي في أي أمر سيادي يمس مصالح التجار والمصنّعين بحكم مكاني على رأس مجلس إدارة الغرفة، وبحكم كوني مُصنّعًا وتاجرًا وطنيًّا، يهمه العمل في مناخ اقتصادي صحي، لا تسلّط فيه للنفوذ المغرضة المُعادية لمصالح بلادنا، ولا انتشار فيه للفساد والرشاوى والعمولات غير الشرعية..

لم أكن أقصد أبدًا أن أتعرض للسياسة، فأنا لي رأي واضح ومُعلن في مسألة اشتغال غير أهلها بها، دائمًا أقول: «السياسة مضيعة للوقت بالنسبة لي»، وقلت كذلك مرارًا: «أنا في الأصل تاجر ودخلت الصناعة من باب التجارة الذي أفهم فيه، وفي الثمانينيات طلب مني محافظ القاهرة آنذاك أن أرشح نفسي لمجلس الشعب وألح في الطلب، ولكني رفضت رفضًا قاطعًا، ثم طلب مني المحافظ التالي، وبعد طول إلحاح وافقت، ودخلت البرلمان لدورة واحدة، لكنني أرى أن عضوية مجلس الشعب كانت مضيعة للوقت بالنسبة لي..».

تلقيت – ومعي فريقي المخلص- ضربات متوالية في غاية القسوة، ولكن في كل مرة كان الله عز وجل يعيننا على التحمّل، ثم يُظهر سبحانه الحقيقة كاملة..

والحمد الله أن تلك الوقائع كلها مُسجلة في مستندات ووثائق الغرفة التجارية، المحفوظة حتى اليوم.

أما أعجب ما عايشته أثناء عملي كرئيس للغرفة التجارية فهو تهديد مسئول كبير في الحكومة لنا (أنا ومعي فريقي من أعضاء مجلس الإدارة) يوم اجتمع بنا في مقر عمله، وحين أبلغناه رسميًّا باعتراضنا على مشروع قانون ضريبة المبيعات الجديد، الذي كان يفرض رسم ضريبة على كل السلع التي تباع للمستهلك، تختلف عن الضريبة التي تُحصل من المنبع..

كان رأينا قد اتفق أن ذلك القانون سيضر للغاية بصغار التجار، فكيف لرجل صاحب كشك حلويات أو محل خردوات صغير أن يضبط حساباته ودفاتره؟ أم تراه يمتلك أجر محاسب قانوني ليقوم بضبطها له، بعد فرض هذه الضريبة التي تُعقّد أمور حسابات أي تاجر، وتحمّله ما لا يطيق؟!..

فما كان من المسئول الكبير إلا أن لوّح لنا بشكل واضح تمامًا، وأمام الجميع، بأن هناك قانونًا للطوارئ يمكن للحكومة أن تستخدمه في أي وقت، على أي شخص يعترض على سياساتها..!

بالطبع سكتنا، فمن يمكنه أن يتعامل مع من يفكرون بمثل ذلك الأسلوب غير المتحضر، فضلا عن كونه غير قانوني؟!

هل وصل الفساد في بلدنا أن يهدد مسئول حكومي كبير، مجموعة من ممثلي تجار مصر الشرعيين، بالسجن أو الاعتقال إذا ما أعلنوا له وصارحوه بكلمة الحق، كمسئول مهمته خدمة شعب مصر، ومنهم التجار الشرفاء؟!

وللأسف نفذ المسئولون كل ما أرادوا من سياسات خاطئة متخبطة، وساروا في مساراتهم المتعرجة حتى النهاية الأليمة التي رأيناها جميعًا، مع تسلط رجال الأعمال الوصوليين على كل مواقع القرار في مصر..

كما قلت آنفًا، إننا لم نتعسف في «العربي» يومًا ما مع أي تاجر أو موزع



لبضائعنا إذا ما حاصرته الديون والكمبيالات والشيكات، فوجد نفسه لا يستطيع السداد، بل كنا نقف إلى جواره، ونساعده بأقصى ما نستطيع..

كنا ننصح ونرشد المتعسرين من التجار نحو أقصر الطرق للنجاح ولاستعادة ثقتهم بأنفسهم، بعد التوكل على الله والعمل بإخلاص للخروج من الضائقة.

أيضًا بالنسبة لضريبة المبيعات، طبقنا في «العربي» فكرة مبتكرة توفّر على التجار الذين يتعاملون معنا الدخول في متاهات تلك الضريبة المعقدة، فاتفقنا مع إدارة ضريبة المبيعات في مصلحة الضرائب (التي كان يرأسها أ. محمود محمد علي) على أن تُضاف الضريبة على الفواتير الخاصة بالتعاملات بيننا وبين التجار، بحيث يتولى «العربي» عنهم تخليص أمر ضريبة المبيعات مع مصلحة الضرائب، فلا يُضطرون هم إلى الدخول في متاهاتها التي لا يقدرون عليها..

وهكذا أصبحت مصلحة الضرائب لا تسأل التجار الذين يتعاملون مع «العربي» عن الفواتير الخاصة بتعاملاتهم معنا، فكان مأمورو الضرائب أيامها يرددون جملة تسعدنا كثيرًا: «لأ، مالكوش دعوة بفواتير «العربي»، همّ بيخلصوها مع التجار أولًا بأول..»..

لقد ظن البعض أن هناك بيننا وبين مصلحة الضرائب، أو مع الحكومة مصالح خاصة (!)، والحقيقة أن ما بيننا وبين الحكومة أيامها كان أكثر تعقيدًا مما يتخيله أحد، ولكن لأننا كنا نعمل على مساعدة التجار بأسلوب «اربح ودع غيرك يربح»، ونجتهد – ما استطعنا- في زيادة الثقة بيننا وبينهم، فكان توفيق الله تعالى لنا في كل خطانا..

لقد ذكرت أسلوب طلعت حرب في إدارة بنك مصر، وكيف كان يُقيل عثرات تجار القطن المصريين، وكيف أسس سياسة «تعويم» عملاء البنك، حتى يستطيع البنك أن يحافظ على أمواله، وأيضًا على عملائه الكبار والصغار، وبهذه السياسة كسب بنك مصر احترام الجميع، ووضع كل عملائه ثقتهم التامة فيه. هكذا كنت أرجو أن تتعامل الحكومة مع التجار ومع سائر طوائف الباعة وأصحاب المحلات في مصر، أثناء رئاستي للغرفة، ولكنهم لم يستمعوا لنصائحي إلا قليلًا..

ولقد كان إصراري على موقفي سببًا في اندلاع المشكلات، التي تحولت لمعارك

مع خصومنا في الغرفة من الموالين تمامًا للحكومة، والذين جاءوا بتعيين مباشر منها..



## معركـة طويلة..

في سنة ١٩٩٨، أخذت المشكلات في أروقة غرفة التجارة أشكالًا حادة وعنيفة، فقد شهد ذلك الوقت معارضتي الصريحة لقانون ضريبة المبيعات..

كان من وراء تلك المشكلات، الفريق المُعيّن من قبل الحكومة في مجلس إدارة الغرفة، فقد كان مجلس إدارة الغرفة يتكون من ٢٠ عضوًا، عشرة مُنتخبين بنظام القائمة، وعشرة مُعيّنين.

بدأت الانقسامات والخلافات تسير نحو منحنيات شديدة الخطورة، حتى أن أوقات اجتماعات مجلس الإدارة صار معظمها ينقضي في الخلافات، وفي رفع الأصوات بحدة وبأسلوب غير متحضر، ودون أي مراعاة لأخلاقيات أو لاحترام فروق السن – على الأقل-..

بدلًا من أن نقضي أوقات الاجتماعات في إنجاز جدول الأعمال الذي كان في معظمه يخدم مصالح التجار، ويفصل في النزاعات والمشاكل الحادة، كما فعلنا قبل ذلك لسنوات متوالية، أصبح أغلب الوقت – حينئذ- يضيع في أمور عقيمة ومُضيّعة للجهود.

وأنا ما اعتدت على تضييع الوقت في مثل تلك المسائل التافهة، في حياتي.. أبدًا..

كنا نضع جدول الأعمال لمجلس إدارة الغرفة على أساس أن ننهي إجراءات ومتطلبات تسيير أهم شئون الغرفة – الأهم فالأقل أهمية- في أسرع وقت، لنفصل بين التجار وبين الحكومة في النزاعات والخلافات القائمة. ولكن فريق الشغب كان يخطط ويدبر لينحرف مسار عمل مجلس الإدارة بعيدًا تمامًا عما ينفع تجار مصر..

طلب بعض أعضاء مجلس الإدارة، الذين شكلوا جبهة ضدي، تحديد موعد



لاجتماع مجلس إدارة فاصل في فندق شبرد (كان ذلك هو المكان الذي نعقد فيه اجتماعاتنا، أثناء فترة تنفيذ التجديدات في المبنى الرئيسي للغرفة بباب اللوق)..

وافقت على ذلك، ولم أكن أعلم بما خططوا له كي يزعزعوا الثقة فيّ كرئيس لمجلس إدارة الغرفة، تمهيدًا لطرحها نهائيًا..

في ذلك الاجتماع بشبرد، بدءوا باعتراضات وجدل طويل على أني لا أمارس الديمقراطية في رئاسة المجلس، وأني أهتم فقط بجدول الأعمال، وأتغاضى عن طلباتهم العاجلة، ولا أعمل إلا على تصفية الحسابات الشخصية..!

سبحان الله، أنا الذي أعمل على تصفية الحسابات الشخصية..؟

وبعد لغط وصياح شديد، فوجئت بوكيل الغرفة مع الأمين العام وبعض الأعضاء يعلنون سحب ثقتهم مني صرخ أحدهم بعصبية شديدة، قائلًا: «احنا حانشكّل هيئة جديدة للمكتب، مستحيل نشتغل تحت رياستك بعد النهارده يا محمود يا عربي»..

وبدءوا يوزعون المناصب بينهم بصوت مرتفع، وكأني غير موجود نهائيًا..

تناسوا تمامًا أني رئيس الغرفة الشرعي المنتخب!

ظللت جالسًا على مقعدي بكل هدوء وسكينة أشاهد تلك المهزلة دون أن أنطق بكلمة حول ما يفعلونه، فقط كنت أذكر الله تعالى باستمرار في قلبي وعلى لساني. كم أحمده – سبحانه- فلولا تثبيته لي في تلك الأوقات الصعبة لما استطعت الاستمرار في تلك الأجواء العصيبة المشحونة الصاخبة..

واستفزهم هدوئي أكثر، فبدأوا يتطاولون على شخصي، ولم يفلح أعضاء مجلس الإدارة من حلفائي أن يعيدوا الأمور إلى نصابها، ولا أن يوقفوا هذا الفيض الجارف من الغضب العارم المدبّر.

وعمّت الفوضى حنايا قاعة الاجتماع، وصار الهدف الأساسي لهؤلاء الخصوم أن يستفزوني كي أخرج عن شعوري، وأخطئ فيهم بالقول أو بالفعل، ولكن هذا لم يحدث نهائيًا – والله الحمد- بل احتفظت بهدوئي ما استطعت، واستمر لساني

يذكر الله تعالى، برغم ازدياد الهياج الذي عمّ المكان، بصورة لا تعبّر أبدًا أننا في اجتماع مجلس إدارة غرفة تجارة القاهرة.

طالبوا بشرائط الكاسيت من مديرة مكتبي، التي كانت تسجل كل وقائع اجتماعات مجلس الإدارة، ثم تفرّغها على الآلة الكاتبة بعد ذلك. جاءتني مدام وفاء بسرعة، تسألني في حيرة شديدة عما تفعل؟! فأشرت إليها أن تعطيهم الشرائط وكل ما يريدونه من أوراق..

حقيقة، لم أشعر بأي اضطراب أو انعدام ثقة مما حدث، رغم شدته وعنفه ومفاجأته.

لقد هداني ربي – سبحانه- إلى القرار السليم منذ بدأ الصخب يتزايد، ويملأ القاعة من حولي. ونويت أن أنفذ قراري بمجرد انتهاء هذا الهرج الذي استمر حتى الحادية عشرة مساء..

في منتصف الليل، أبلغت النيابة بكل ما حدث، وقرر رئيس النيابة إرسال قوة من الشرطة لحماية مقر الغرفة المؤقت بشارع عبد العزيز، حيث كان المبنى الرئيسي للغرفة بباب اللوق تحت التشطيبات والتجديدات.

في الصباح الباكر، دخلت مكتبي في حماية قوات الأمن، وجاء كل الموظفين وبدأوا يزاولون أعمالهم وأنشطتهم بشكل طبيعي تمامًا، بينما خصومي الذين أثاروا كل هذه المشكلات لم يجرؤ واحد منهم على أن يقترب من مقر الغرفة في ظل وجود قوات الأمن تلك.

كنت أعرف تمامًا أن ما فعلوه غير شرعي، فالغرفة لا يُحَل مجلس إدارتها، ولا تُسحب الثقة من رئيسها إلا بوجود مخالفات مالية أو إدارية جسيمة، وهذا لم يكن له أي وجود بفضل الله..

وظلت الأمور متجمدة على هذا النحو حتى أشار عليّ الدكتور أحمد الجويلي – رحمه الله- وزير التموين في ذلك الوقت أن يتم عقد اجتماع للاقتراع على سحب الثقة من رئاستي لمجلس إدارة الغرفة، في مقر الوزارة بهيئة السلع التموينية. فكرت طويلًا في هذا الاقتراح، وبعد استخارة الله عز وجل قررت الاستجابة لطلب



د. الجويلي، فرغم أن الحق الشرعي معي، فإني تصورت حجم ما سيسببونه لنا من متاعب سيصبح العمل والإنجاز معها شبه مستحيل..

كنت أثق في الدكتور أحمد الجويلي؛ فأنا أعتبر هذا الرجل – رحمه الله- من المسئولين المحترمين الذين قادوا وزارتي التجارة والتموين، وبذلوا جهدًا مضنيًا كي يفتحوا آفاقًا أمام التجار والمصنعين المصريين كي يُصدّروا بضائعهم إلى خارج مصر، كما كانت له جهود متواصلة لإنجاح منظمة مجموعة دول ال ١٥ (والتي شرفت برئاستها، وكانت قد اتخذت من مصر مقرًا لها عام ١٩٩٨، وكانت تضم مع مصر: ماليزيا وإندونيسيا والهند والبرازيل والأرجنتين والسعودية، وغيرها من الدول)، التي اتفقت فيما بينها أن تقوم غرف التجارة والصناعة فيها بالتكاتف والتعاون بهدف تنمية التجارة والاستثمارات المشتركة، وإزالة المعوقات التي تواجه انتقال العمالة أو البضائع بين تلك الدول.

كان الهدف من ذلك التجمّع أن تواجه تلك الدول ال١٥ القوى الاقتصادية الكبرى، التي تتحكم في توجيه السياسات والاستراتيجيات الاقتصادية العالمية.

استجبت لقرار الوزير د. الجويلي بعقد الاجتماع في الوزارة، ولكني لم أستجب للاقتراح الذي تقدم به خصومي بأن يرأس أمين عام الغرفة ذلك الاجتماع، أو وكيل وزارة التموين. رفضت لأني كنت الرئيس الشرعي المنتخب لمجلس إدارة الغرفة، فكيف يحق لغيري رئاسة الاجتماع؟

وقبل الوزير، وقبل اعتراضي حين رآه منطقيًا، وبالفعل ترأست ذلك الاجتماع الفاصل..

كنا عشرين عضوًا في مجلس الإدارة، ١٠ منتخبين، و١٠ مُعينين، وكان من بين الأعضاء المنتخبين الأستاذ «كرم زيدان» الذي كان من فريق الحلفاء المخلصين، ولكنه كان مريضًا، وكان من الصعب أن يحضر الاجتماع ليناصرنا في هذه الموقعة الفاصلة..

كانت الهزيمة لنا شبه مؤكدة إذا لم يحضر زيدان، فقد كان هناك من فريقنا من استمالته الجبهة الأخرى، فحتى بحضور كرم زيدان، كنا ٩ يوالون «العربي»، و١١ للفريق الخصم..

ولأني تعلمت في مشوار حياتي أن أبارز ببسالة حتى النهاية، حين يجب عليّ المبارزة، وألا أضعف أو أتراخى في تلك المبارزة مادام لي أهداف نبيلة أريد تحقيقها من ورائها، ومادامت المنافسة شريفة، والسباق فيه ندية وفرص متكافئة.

كان لابد من خوض المعركة حتى آخرها، من أجل الاستمرار في السعي لتحقيق أهدافنا من عملنا في الغرفة، فبدون إكمال المشوار بما فيه تلك المبارزة الفاصلة، فستنحسر الأصوات العاقلة، وتتوارى الفروسية النبيلة، ويبقى فوق ساحة الملعب فقط من يريدون المناصب لمطامع شخصية خاصة، ولا يرقبون في عملهم المصالح العامة للبسطاء من تجار البلد.

نعم، قررنا إكمال المباراة حتى النهاية، رغم ضعف احتمالات فوزنا..



**اليوم الحاسم..**

تصادف أن كان وقت ذلك الاجتماع في عزّ الصيف، وكان كرم زيدان مريضا طريح الفراش في الإسكندرية.

اتفقت مع الحاج أحمد العبد الذي كان مع أسرته - قبل الجولة الفاصلة بأيام- في الساحل الشمالي، أن يرسل ابنه صلاح ليزور الأستاذ كرم، ليؤكد عليه ضرورة حضور ذلك الاجتماع الفاصل. وبالفعل ذهب إليه صلاح، ولكن زوجة كرم رفضت حضوره تمامًا..

ثم زاره ثانية الحاج أحمد في مسكنه بالإسكندرية قبل الاجتماع بيومين، وأكد ثانية على ضرورة الحضور للقاهرة ليلة الاجتماع..

حكى لي الحاج أحمد أن زوجة الأستاذ كرم بكت حين رأت الحاج أحمد مصرًّا تمامًا على حضور زوجها الاجتماع، وقالت إنه مريض للغاية، فأفهمها الحاج أحمد أنه يستحيل ألا يحضر، وأكد لها الحاج أحمد أن ابنه صلاح سيرافق الأستاذ كرم في رحلته إلى القاهرة، ثم يعود معه بعد ذلك..

وأخيرًا وافقت..



وفوجئ أعضاء مجلس الإدارة يوم الاجتماع بدخول كرم زيدان؛ لقد كانوا على يقين من عدم قدرته على المجيء بسبب مرضه الشديد..

أردت أن أعلن عن بدء الاجتماع بطريقة مختلفة تهز ثقة خصومنا..

وبالفعل، فوجئ الجميع بي أبدأ الاجتماع بضربة قوية من يدي على طاولة الاجتماع، مع صيحة قوية خرجت من قلبي مباشرة، قلت: «بسم الله الرحمن الرحيم.. يا الله، يا حنان يا منان.. يا الله، يا حنان يا منان.. يا الله، يا حنان يا منان.. نبدأ التصويت على بركة الله».

شعرت في تلك اللحظات أن الله تعالى ناصرنا، برغم تفوق خصومنا، فلم أكن قد رتبت لهذه البداية نهائيًا. نعم، لم أخطط أن أقول ما قلت، ولا تخيلت أني سأكون على ذلك الثبات، وتلك القوة في ذلك الموقف الصعب، ولكنه التثبيت الإلهي.

مع بداية التصويت، لاحظت أن الخصوم متوترون. فوجئت بهم يطالبون السكرتيرة بأصوات مرتفعة عصبية بألا تحمل في يدها أي شيء أثناء مرورها عليهم بالصندوق الزجاجي الذي يضعون فيه الأوراق التي يملئونها!. كأنهم يشكّون أني رتبت معها مؤامرة لتزوير الاقتراع!. فكانت تبتسم في هدوء، وتوضح لهم أن يدها خالية تمامًا، عدا الصندوق الزجاجي الذي تحمله..

أما نحن، فكنا الأهدأ أعصابًا، ولم يكن التوتر يسيطر على أحد من فريقنا..

بعد دقائق تم أخذ الأصوات، وبدأت الأنفاس تنحبس انتظارًا للنتيجة..

مع إعلان النتيجة من القاضي المكلف بذلك، فوجئ الجميع بالأصوات عشرة ضد عشرة (!).

الله أكبر، والله الحمد..

ماذا حدث؟! الله تعالى وحده أعلم..

هل صوّت أحدهم لصالحنا على سبيل الخطأ؟ أم أن هناك منهم من تراجع فجأة عن موقفه، وقرر أن يناصرنا؟!

لا أفهم حتى اليوم ماذا حدث، ولم يدرك واحد من فريقنا – حتى اليوم- السر في ذلك..

المهم أننا فزنا، فعند تعادل الأصوات يصبح صوت الرئيس بصوتين حسب اللائحة.

صحت بفرحة: «الحمد الله، تعادلت الأصوات عشرة ضد عشرة، يبقى صوت الرئيس بصوتين.. فاز فريق «العربي».. رُفعت الجلسة! »

قمت مغادرًا الاجتماع، وقلبي ينبض شكرًا وحمدًا الله، بينما راح خصومنا يضربون أخماسًا في أسداس!، لقد كانت مفاجأة مذهلة للجميع بالفعل، حتى إن خصومنا راح البعض منهم يتهم البعض الآخر بالخيانة، والتصويت لصالحنا..

وما زلت لا أعرف ماذا حدث، سوى أن الله قد قدّر، وما شاء – سبحانه- فعل.

إن السنوات التي أمضيتها في الغرفة تعتبر من أكثر سنوات حياتي عطاءً وعملًا، برغم أنها أقل السنوات التي استفادت فيها شركة «العربي» من جهودي، ولكني لم أندم أبدًا على هذا، خاصة أن الله تعالى قد عوضني خيرًا كثيرًا، بعد خروجي من الغرفة وعودتي نهائيًا لقيادة سفينة «العربي»، وعودة كل وقتي ليكون في صالح الشركة، لدرجة أننا بدأنا نفتتح في كل عام – تقريبًا- مشروعًا جديدًا في قويسنا، ولم يكن هذا هو الحال أيام انشغالي في الغرفة، والحمد الله رب العالمين.

❖❖❖

## في مجلس الشعب

لم يكن لديَّ أية طموحات نحو العمل السياسي، بل كنت أنصح أي تاجر أو مستثمر ناجح بأن ينأى بنفسه بعيدًا عنه، لأنه يفسد الأعمال والاستثمارات، وقد ثبتت هذه الرؤية تمامًا مع من خلطوا بين الاستثمار والانخراط في العمل السياسي بكل آلياته، وهم يتخيلون أن السياسة ستوسّع من نطاقات نجاحهم، فما كان إلا أنها أخذت الأعمال والاستثمارات، وتبخرت جميعًا..

أتذكر في شهر فبراير ٢٠٠٥، عندما زار الرئيس السابق - حسني مبارك-



مصانعنا بقويسنا، وكان معه د. أحمد نظيف رئيس الوزراء أيامها، وعدد كبير من الوزراء والمسئولين في الحزب الوطني..

بعدما رأى الرئيس ما وصل إليه مستوى التصنيع في مصانع التلفزيون والثلاجات والغسالات والتكييف، فوجئت به بدلًا من أن يهنئني على ذلك بأسلوب يشد من أزرنا ويدفعنا للأمام، خاصة أني أخبرته أن عدد العاملين في المجموعة قد تجاوز العشرة آلاف، ما بين مهندس وخبير وموظفين وعمال، إذا به يقول لي ونحن معًا في المصعد، بصوت يثير الشك في نواياه: «انت كبرت قوي يا حاج محمود!»..

فهمت قصده على الفور، فقد كان يقصد أن مصانعنا قد توسعت، وأنه وحكوماته المتوالية تركونا نعمل ونتقدم وننجح دون مضايقات..

أعْملتُ عقلي بسرعة لأجد الرد المناسب. لقد كان يعرف أننا نسدد كل ما علينا من ضرائب قبل أي مستثمر آخر.. ويعلم أننا لم نأخذ مترًا واحدًا من أرض الدولة إلا وسددنا ثمنه كاملًا غير منقوص، وكما حددته الحكومة تمامًا..

يعلم أيضًا أننا لم نأخذ قرضًا من بنك مصري، إلا وسددنا كل أقساطه – بفضل الله- في المواعيد المحددة، بل وأحيانًا كثيرة قبل أن يحل وقتها، حتى نتجنب أخطار السقوط تحت سيف الفوائد الكارثية..

ثم إنني لم أسعَ أبدًا إلى منصب سياسي، بل كنت دومًا أخاف من تأثير السياسة السلبية على العمل التجاري والصناعي.. فبم أجيبه؟!

كان ردي على الرئيس الأسبق: «يا ريس أنا كل مالي واستثماراتي جوه البلد، كلها مصانع بنشغّل فيها الناس وبننفعهم، وماليش ولا جنيه واحد بره مصر»، فلم يرد؛ فكأنني أشرت – دون قصد صراحة- إلى الكثيرين من المسئولين الذين سرقوا أموال البلد، وأخذوا القروض من البنوك، وباعوا أصول القطاع العام ليحصلوا على عمولات ضخمة لا حق لهم فيها أبدًا، ثم فرّوا وهرّبوا أموالهم معهم إلى الخارج..

لم يكن هناك سبب يمكن أن يدفعني إلى تغيير رأيي في الاشتغال بالسياسة

إلا أمر واحد فقط، وهو أن تكون هناك ضغوط عُليا، من كبار المسئولين في البلد، مما قد يفسد علينا أعمالنا التجارية والصناعية، بما كان لديهم من سلطات لا حدود لها، خاصة في ظل قانون الطوارئ الذي كانوا يهددون به الناس الأبرياء..

للأسف، كان أغلب من يحركون خيوط العمل السياسي يتعاملون مع الناس كمن نسي تمامًا أن هناك ربًّا قادرًا مهيمنًا على هذا الكون، وأنه عدل يقتص لكل مظلوم ممن ظلمه، على مستوى الكون كله، وليس فقط في عالمنا الأرضي المحدود..

❖❖❖

كان أول من عرض عليّ أن أنضم لمجلس الشعب عن الحزب الوطني هو محافظ القاهرة الفريق سعد مأمون - رحمه الله- ولكني أبديت له اعتذاري وأوضحت له أن عملي يأخذ كل وقتي، سواء في التجارة والصناعة، أو في غرفة التجارة.

وقبل الرجل اعتذاري..

ثم حدث أثناء الاستعداد لانتخابات مجلس الشعب لعام ١٩٨٤، أن طلب الأستاذ فؤاد سراج الدين زعيم حزب الوفد لقائي، وكما توقعت طلب مني الانضمام للحزب، واقترح عليّ دخول الانتخابات في قائمته عن دائرة الجمالية عن مقعد الفئات، بحيث يكون معي محمد «المالكي» عن مقعد العمال. ولكني رفضت ذلك العرض الكريم أيضًا، برغم إلحاح سراج الدين عليّ، الذي كانت له مهابة حقيقية، كما أن لحزبه العريق تاريخه الذي لا يخفى على أحد.

علم المسئولون بالحزب الوطني بما دار بيني وبين زعيم الوفد، ففوجئت بدعوة للقاء وزير الدولة لشئون مجلسي الشعب والشورى محمد رشوان، الذي كان أمينًا للحزب الوطني في القاهرة، ومعه محافظ القاهرة اللواء يوسف صبري أبو طالب، والذي كان في ذلك الوقت قد تسلم منصبه كمحافظ للقاهرة منذ أيام معدودة.

ذهبت إليهما، في المقر الرئيسي للحزب الوطني..

ظل الوزير رشوان والمحافظ أبو طالب يسعيان لإقناعي بكافة الوسائل كي أقبل الترشيح عن الحزب الوطني، ولكني تشبثت برأيي برفض دخول مجال



السياسة، والاكتفاء بالعمل التجاري والصناعي، وخدمة التجار عن طريق غرفة التجارة.

لم تفلح كل جهودهما كي أنضم للحزب الوطني وأقبل الترشح لمقعد الجمالية، وفي النهاية استسلما وقبلا اعتذاري بروح رياضية، وغادرت المكان وأنا واثق أني قد فعلت الصواب، واتخذت القرار السليم.

مرت الأيام، ونسيت الأمر. وبعد ثلاث سنوات، أي في عام ١٩٨٧ طعن البرلماني البارز الأستاذ كمال خالد - رحمه الله- في شرعية البرلمان، بسبب عدم دستورية القانون الذي تم به انتخاب الأعضاء على أساس القائمة النسبية.

وبالفعل قضت المحكمة الدستورية بعدم دستورية ذلك القانون وبالتالي عدم شرعية البرلمان كله، فأصدر رئيس الجمهورية قرارًا بحل مجلس الشعب، وإجراء انتخابات جديدة في ظل قانون جديد تم تعديل وضع القوائم فيه..

في عام ١٩٨٧، فوجئت باتصال هاتفي من ضابط في أمن الدولة (هو العقيد مدحت عبد الحميد الذي حضر اللقاء الأول مع الوزير رشوان ومحافظ القاهرة، ولكنه لم يتكلم في ذلك اللقاء نهائيًّا..)، يطلب مني أن أزوره في مكتبه بوزارة الداخلية بلاظوغلي.

ذهبت في الموعد الذي اتفقنا عليه، وهناك وجدته هادئًا بشوشًا، وإذا به يطرح عليّ نفس الأمر: الترشّح عن دائرة الجمالية، ولكن بصيغة أخرى، وبأسلوب مختلف تمامًا.

بدأ العقيد مدحت حديثه إليّ بأن حكى لي موقف عدد من الدوائر الانتخابية بالقاهرة، كانت تمثل نقاط ضعف شديدة. أذكر منهن الآن ثلاثة مقاعد، الأول مقعد في دائرة عين شمس بسبب قوة المرشح «مختار نوح»، والذي كانت له شعبية كبيرة كداعية إسلامي محبوب، وعلمت أنهم اختاروا لمواجهته لاعب الكرة «محمود الخطيب» لشعبيته الطاغية، ولكن الخطيب لم يقتنع بالموضوع برمته، ولم يقبل الترشح.

وكانت هناك مشكلة أخرى أقوى، في دائرة الدرب الأحمر، والتي كان يفوز فيها

دائمًا أشهر عضو برلماني في تاريخ مصر الحديث، وهو الأستاذ القدير «علوي حافظ»، ففكروا أن يرشّح الممثل عادل إمام نفسه أمامه، ولكن عادل رفض تمامًا، وأكد لهم أن نجوميته ستتأثر لو دخل باب السياسة خاصة عن طريق مجلس الشعب. ولقد فاز علوي – رحمه الله- في الانتخابات بذلك المقعد كعادته.

ثم ذكر لي المقعد الثالث الذي يواجه متاعب، في دائرة الجمالية، وعرض عليّ أن أترشح لهذا المقعد عن الفئات..

وكما حدث من قبل، أعلنت رفضي القاطع، وأكدت له أني لا أحب الدخول إلى مجال السياسة، وأنه من الثوابت في شركة «العربي» ألا نتدخل في الشأن السياسي، ويكفيني ما أواجهه من متاعب من عملي الخدمي العام بغرفة التجارة.

ذكر لي مدحت أنه يعرف أني لا أحب العمل السياسي لعدم نقاء الأجواء المحيطة به، وأكد لي أنه واثق تمامًا أني على حق في ذلك، ولكن دخول شرفاء إلى ذلك العمل قد يُنقّيه شيئًا فشيئًا. وراح يتحدث طويلًا عن أن ترك الشرفاء للساحة السياسية ليلعب فيها المنتفعون والوصوليون فقط، ويصول ويجول فيها المتسلقون والانتهازيون، الذين لا يعملون لصالح الشعب، بل يستفيدون من مناصبهم، ويستثمرون جهود غيرهم، كل ذلك سيؤدي بنا في نهاية الأمر إلى مأساة، في مصر كلها..

ولكنني، برغم منطقه القوي، ثبتُّ على موقفي الرافض، وإن كنت قد بدأت أفكّر في الأمر..

هنا بدأ في العزف على وتر مؤثر بالنسبة لي، سألني: لماذا أرفض العمل من أجل إعلاء كلمة الحق، وإرساء قيم العدل والمساواة، والسعي للقضاء على معاناة الفقراء وأصحاب الحاجات من شعب مصر؟

ثم أنهى العقيد مدحت الجولة لصالحه، حين قال بثقة بأني أعمل بالفعل في السياسة، وسألني: ألست تسعى لمعاونة الناس بإيجاد وسيلة عمل كريمة لهم؟ ألست تعمل على تشغيل أكبر عدد ممكن من أبناء قريتك وبلدك في مصانعك ومشروعاتك؟ أليس من الأجدى أن تكون – أيضًا- صوتًا لكل أهل دائرة الجمالية – جيرانك- لتأتي بحقوقهم من الحكومة، وتوصّل أصواتهم إلى أصحاب القرار في الدولة؟!



ثم انتقل لوصلة أخرى من الدهاء..

قال لي: إنهم يريدون في الحزب الوطني حاليًا من يخدم في مجلس الشعب دون طمع في شيء، يريدون «ناس شبعانة»، تعطي ولا تأخذ، ثم إنهم - في الحزب- سيترجمون رفضك على أن هذا الحزب يملؤه الفساد والعفن، ولا يليق أن تنضم له، وأن تخدم الناس من خلاله..!

وهكذا، ومع ذلك الأسلوب من ذلك الضابط الخبير المحنّك، لم يطل اعتراضي وأعلنت له موافقتي بشرط أن يكون من حقي الاستقالة إن لم تعجبني التجربة، فأكد لي أن ذلك حق يكفله لي الدستور..

مدّ العقيد مدحت يمناه ليقرأ معي سورة الفاتحة، وبالفعل قرأناها على ذلك الاتفاق.

بعد أيام فوجئت باتصال من لواء شرطة، يخبرني أنه سيأتي إليّ في مكتبي بالموسكي ليشرب معي فنجان شاي، ولم يخبرني ماذا يريد غير الشاي! ولكني توقعت أن تكون لزيارته علاقة بموضوع مجلس الشعب..

جاءني وهو يحمل أوراق عضوية الحزب الوطني، وبطاقة انتخابية، وبدأ يحادثني في كل تفاصيل العملية الانتخابية وما يجب أن أفعله فيها..

أيضًا أخبرني أن الحزب قرر أن أترشح للمقعد الفردي في الجمالية، فقلت لهم: إنني سأنفق بنفسي على حملتي الانتخابية، فكيف لا تضعونني في القائمة؟ وليكن غيري ممن سيتولى الحزب الإنفاق على حملتهم في المقعد الفردي.

وبالفعل، غيّروا خطتهم في تلك الدائرة، فرفعوا فتحي سرور من القائمة ووضعوه على المقعد الفردي، ووضعوني مكانه (كان معي في تلك القائمة: قائمة جمعتني مع: آمال عثمان، ونوال عامر، وعبد العزيز مصطفى، وسيد زكي).. وبالفعل نجحت ودخلت مجلس الشعب لأول مرة - وآخر مرة- في حياتي!

لم أنفق إلا القليل على الدعاية الانتخابية، لقد تولّى الكثيرون من تجار الموسكي ذلك الأمر، فقد بادروا بتعليق لافتات المبايعة لي، وكثيرون منهم طبعوا ملصقات على نفقاتهم الخاصة، وعلقوها على الحوائط..

وجاء وقت الانتخابات، وكان إقبال الناس – كالعادة- ضعيفًا، لقد كان عدد قليل من المصريين هم الذين لديهم بطاقات انتخابية، ونسبة أقل منهم هم الذين يشاركون في الانتخابات. كان الناس لايثقون في صدق العملية الانتخابية برُمّتها..

ومع ذلك كنا نجد نسبة المشاركة قد خرجت في وسائل الإعلام بأرقام كبيرة، وذلك بالطبع كان من أهم الأدوار التي أتقنها واحترفها رجال الحزب الوطني في ذلك العهد..

وبالفعل نجحت ودخلت مجلس الشعب في عام ١٩٨٧، نفس العام الذي نجحت فيه كرئيس لغرفة تجارة القاهرة..



## تحت قبة البرلمان..

كنت حريصًا على حضور الكثير من جلسات تلك الدورة الوحيدة التي حصلت فيها على لقب «سيادة النائب..!»، برغم انشغالي الشديد في غرفة التجارة، وفي مشروعاتنا الصناعية، وأعمالنا التجارية.

كانت لي مشاركات ومداخلات وطلبات إحاطة، ولكن مع الوقت وجدت أن وقتي يضيع في تلك الجلسات التي لا تضيف أي شيء ذي أهمية، فقد كانت المسألة كلها تبدو محض ديكورات للديمقراطية المزعومة التي كنا نحياها.

لقد كان أغلب الوقت الذي نقضيه تحت قبة البرلمان وقتًا مُهدرًا، فلا جدية في الاجتماعات، ولا بناء حقيقيًا للبلد، ولا تشريع يسعى لإقامة دولة قوية، ورغم ذلك كان لزامًا عليّ الوفاء بتعهداتي نحو من اختاروني لأمثلهم في البرلمان، فأنشأت مكتبًا لخدمة المواطنين في شارع السبع قاعات البحرية بالموسكي، جئت بمدير له، هو اللواء طلعت حسين عضو مجلس قيادة الثورة، كما ذكرت آنفًا..

كنت أتردد على ذلك المكتب بين الحين والآخر، لأباشر طلبات أهالي الدائرة. كنت أقوم بتقسيم وقتي بين كل ما لدي من مسئوليات وأنشطة، وكان الله تعالى يوفقني، ولكني في تلك الفترة، كنت أشعر بالإجهاد الشديد من ضغط العمل المستمر..



بعد عدة أشهر من دخولي البرلمان، اتصلوا بسائقي – الغندور- ليخبروه أني لا أذهب لأحصل على مستحقاتي المالية، سواء الشهرية، أو مكافآت حضور الجلسات. فأعطيت له تفويضًا موقعًا مني للحصول على هذه الأموال، وأمرته أن يضعها في «تابلوه» السيارة لنوزعها كصدقات..

❖❖❖

إنني أرفض تمامًا أن يُملى على التجار نسبة محددة كهامش الربح، برغم أننا – وكما قصصت- كثيرًا ما فضّلنا أسلوب عم «رزق» في التجارة، حيث نربح قليلًا لنبيع كثيرًا..

إن تحديد هامش الربح لا تعرفه أصول التجارة السليمة، ولم يحدده الشرع الإسلامي الحنيف، وديننا لم يترك شيئًا فيه خير إلا وتحدث فيه وقال فيه كلمته، فكيف يتغاضى عن مثل هذا الأمر الهام إن كان له وجود من الأساس؟

لو كان هناك تحديد لهامش الربح في الإسلام، لما بلغ عبد الرحمن بن عوف – رضي الله عنه- مبلغ أغنى الأغنياء في المدينة المنورة، رغم أننا نعلم أنه لم يكن يمتلك أي مال حين وصل إلى المدينة. فهل لو كان هناك تحديد لهامش الربح، كان سيصبح من الأثرياء في غضون عدة سنوات؟ لذا فقد رفضت قرار أحد وزراء التجارة والتموين بتحديد نسبة هامش الربح، بغض النظر عن الرقم الذي حدده، فلا يصح إلا الصحيح، والصحيح أنه لا يمكن تحديد هامش الأرباح وتوحيده لكل التجار، هذا يفسد السوق تمامًا. ولماذا نرضى بأية قرارات تفسد علينا أسواقنا، التي يكون رواجها وحركتها والتنافس بين التجار فيها، كله في صالح المواطن المصري؟!

كنت أتعجب وأنا تحت قبة البرلمان، لماذا أجد هؤلاء القوم معظم الوقت يقفون مع أي مشروع قانون يفسد على تجار مصر وصنّاعها الشرفاء أعمالهم ومصالحهم، بينما كنا نجدهم ضد أي رأي يحمل في طياته حقًا مُهدرًا لهذا الشعب الطيب الصابر..؟

كنت أعرف أنهم يظنون أن عودة الحقوق لأصحابها تتناقض مع مصالحهم، وكان هذا التفكير الشاذ هو السائد للأسف تحت قبة البرلمان، إلا ما رحم ربي.

لقد شعرت بإثم واضح يقع عليّ نتيجة كتماني لشهادة الحق، ذلك الكتمان الذي حذّر منه القرآن الكريم في أكثر من موضع في كتاب الله تعالى. فقررت أن أصدَعَ بالحق بقدر استطاعتي..

من موقعي في البرلمان، اقترحت عليهم في قضية شركات توظيف الأموال (الريان والسعد والشريف..) أن يتم تحويل تلك الشركات إلى شركات مساهمة مصرية، بحيث يصبح كل مودع مساهمًا في الشركة فلا تضيع بذلك حقوق الناس، وأن يتم تقسيم المودعين إلى فئتين، فئة من أودعوا أقل من عشرة آلاف جنيه، فيتم إعادة أموالهم على مدى خمس سنوات مثلًا، وفئة المودعين بأكثر من ذلك، فيأخذون نسبة محددة من أموالهم سائلة، والباقي يتم حساب نصيبهم من مجموع الأسهم الكلية للشركة، وبالتالي يتحولون إلى مساهمين في الشركة بدلًا من أن تضيع أموالهم.

وفوجئت بهم يخبرونني صراحة أن قرار الإجهاز على تلك الشركات (أو «ذبحها» إذا أردنا الحقيقة والدقة) هو قرار «سيادي» قد صدر من الجهات العليا في الدولة ولا يمكن التراجع عنه (!)، ولم يستمعوا أبدًا إلى تحذيراتي ومعي بعض الزملاء الشرفاء، ممن حاولوا أداء دورهم بأمانة تحت قبة البرلمان. كانت تحذيراتنا المتكررة تؤكد أن أموال الناس ستُهدر، وأنها ستضيع أدراج الرياح بهذا الإصرار غير المُبرر لذبح تلك الكيانات الاقتصادية العملاقة، وبشكل فيه عجلة وهرولة غير مبررة..

كان من الواضح أن هناك جهات وأصابع خارجية تسعى لضربة قاصمة للاقتصاد المصري من خلال الاستيلاء على تلك المليارات من أموال الشعب، التي كان يمكن أن تكون أساسًا قويًا لنهضة اقتصادية مصرية شاملة، لو أحسن المسئولون التعامل معها، بأمانة وإخلاص، كقضية مصيرية استراتيجية لايصح أن يتم معالجتها بهذا الأسلوب الارتجالي السفيه..

كانت تلك القضية، وأسلوب تعامل كبار المسئولين معها، سببًا في انتهاء أملي في أي نفع يُرجى من العمل البرلماني، وازداد شعوري بالغربة عن ذلك المجلس، حتى أنني نويت مغادرته بلا رجعة..

❖❖❖



### ضريبة المبيعات..

أثناء تلك الدورة البرلمانية الوحيدة التي عايشتها تحت قبة البرلمان، كانت هناك أيضًا مشكلة قانون ضريبة المبيعات، والذي كاد أن يقضي على مصالح مئات الآلاف من التجار، وكان موقفي منه واضحًا تمامًا من خلال غرفة التجارة، وتحت قبة مجلس الشعب: ألا نُحمّل صغار التجار والمصنّعين ما لا يطيقون..

مرة أخرى، أعلنت رفضي للضريبة في أثناء مناقشة القانون في جلسات مجلس الشعب، وللأسف مرروا القانون رغم كل الاعتراضات المنطقية..

كنت قد اقترحت على الحكومة مرارًا، أن يتم الحصول على الضريبة من المنبع، فلا نكلف صغار التجار وأصحاب المحال الصغيرة والأكشاك مالا يطيقون، ولكن كأنني كنت أؤذن في مالطة، فلم يلتفت أحد إلى اعتراضاتي المتكررة بخطورة تلك الضريبة على الاقتصاد المصري.

كان صدور قانون ضريبة المبيعات في سنة ١٩٩١، واستمر العمل به حتى سنة ٢٠٠٥، والتي فيها قررت الحكومة – أخيرًا- الرجوع عن ذلك القانون الجائر، والعمل بما ناديت به مرارًا..

في شهر مايو ٢٠٠١، استضافني الإعلامي «حمدي قنديل» في حلقة تلفزيونية من برنامجه الشهير «رئيس التحرير»، لأتحدث عن موقفي من ضريبة المبيعات، وذكرت توقعاتي بتدهور أحوال التجار، كبيرهم وصغيرهم في ظل ذلك القانون الجائر.

أوضحت له أنني كرئيس لغرفة تجارة القاهرة أُصرّ على رفض القانون مهما أصرت الحكومة على الاستمرار فيه (رغم أني كتاجر وكصانع ألتزم به تمامًا، ونحن كنا أول من يورّد ما للدولة – بسببه- في كل سنة، بل ونساعد كل من يتعاون معنا من التجار في أداء ما عليهم للدولة)، وأيضًا أوضحت موقفي من اتحاد غرف التجارة المصرية، والذي كان له – للأسف- موقف سلبي في تلك الفترة، حيث أيّد الضريبة، ورأى المسئولون في الاتحاد أنه من حق الدولة تنفيذه، رغم أن الضرر وصل إلى أكشاك الحلوى والمياه الغازية، التي خضع أصحابها للقانون! لأن حجم أعمالها كان يتعدى الحد الأدنى الذي وضعه القانون لمن يسري عليه، وهو ١٥٠

ألف جنيه في السنة..

كانت حلقة ساخنة لاقت صدى كبيرًا عند جموع التجار في مصر كلها، حتى إن مصطفى حسين، رسم كاريكاتيرًا بعد إذاعة الحلقة بأيام، يصور بلطجيًا خارجًا عن القانون قد خطف وزير المالية حينئذ د. مدحت حسنين، ويمسك بالتليفون قائلًا: «أيوه يا محمود يا عربي، إحنا خطفنا الوزير، حاتدفع الفدية ولا نسيبه؟!».

بالطبع زادت حلقة حمدي قنديل، ثم كاريكاتير مصطفى حسين من حساسية موقفي مع قيادات الحزب الوطني، وأصبحت شخصًا غير مرغوب فيه، لا في الحزب، ولا في مجلس الشعب.. وحمدت الله أنهم قد بدءوا بالفعل يفكرون في إبعادي عن مجلس الشعب..

وحدث أثناء مناقشة قضية ضريبة المبيعات في مجلس الشعب أن جاء الرئيس السابق مبارك ليزور لجان مجلس الشعب، وبعد أن مرّ على عدة لجان، جاء دورنا في لجنة التجارة والصناعة..

ظللت أرفع يدي لأتكلم في قضية ضريبة المبيعات، حيث كانت ذائعة في تلك الأيام، وكان كل قادة الحزب الوطني، بمن فيهم الرئيس نفسه، يعرفون موقفي الواضح الحاسم منها..

لذلك، كلما رفعت يدي ليسمحوا لي بمداخلة مع الرئيس كي أوضح موقفي من القضية بشكل مباشر، تجاهلني رئيس الوزراء – د.عاطف صدقي- وكذلك فعل رئيس اللجنة، لم يلتفت إلـيَّ أي منهما نهائيًا، حتى غادر مبارك القاعة..

هنا وجَّه رئيس اللجنة الحديث إلـيَّ قائلًا – بعد مغادرة الرئيس!-: «ها، يا حاج محمود، اتفضل اتكلم، أنا كنت شايفك رافع إيدك!»، فقلت له باسمًا: «لا، لا، أنا مارفعتش إيدي خالص.. السلام عليكم».. وخرجت من القاعة، ومن مجلس الشعب كله.

بالفعل، قررت هجر مجلس الشعب، من تلك اللحظات التي ظهر فيها تمامًا أنهم لا يريدون إلا كومبارس أو «مانيكانات» تكون أشبه بالآدميين من أعضاء مجلس النواب..



أثناء تلك الدورة البرلمانية، كنت كلما رأيت العقيد مدحت أقول له ضاحكًا: «منك الله، أنا تعمل فيَّ كدا؟! دا أنا بادّن في مالطة، وما فيش حد عايز يغيَّر أي حاجة..!».

لقد أيقنت بعد تجربة عضوية مجلس الشعب أنه من المستحيل أن تجمع بين التجارة (أو الاستثمار بشكل عام) وبين السياسة بهذا الشكل الرديء، دون أن يأتي أحدهما على الآخر..

وبالمناسبة، فقد ألحَّ علي رئيس الوزراء السابق د.أحمد نظيف لكي ينزل ابني الأكبر م. إبراهيم العربي كمرشح للحزب الوطني عن دائرة أشمون منوفية، في انتخابات البرلمان لعام ٢٠١٠، إلا أني أبلغته بقراري الحاسم في مسألة العودة للسياسة أو انضمام أحد أبناء عائلة «العربي» لأي حزب أو تيار سياسي.




انتخابات الغرفة التجارية

مع الوزير – الرجل المحترم- د . أحمد جويلي ، في اجتماع رجال الأعمال المصري البيلاروسي




الحملة الدعائية لانتخابات الغرفة التجارية




د . أحمد جويلي وزير التجارة و وفد اتحاد الغرف التجارية في الصين عام ١٩٩٦



زيارة بعض المسؤولين السعوديين لمؤتمر إتحاد الغرف التجارية الإسلامية بالمملكة العربية السعودية




مع رئيس الوزراء السابق د . الجنزوري في معرض القاهرة الدولي



مع م . حسب الله الكفراوي وزير التعمير الأسبق



زيارة الرئيس السابق لمصانعنا في قويسنا ، فبراير ٢٠٠٥



زيارة لأحد الإخوة القساوسة لمصانع العربي بقويسنا



محافظ القاهرة السابق د . عبد الرحيم شحاتة -رحمه الله- وصديق عمري الحاج أحمد العبد



زيارة وفد الكوميسا لمصانع العربي بقويسنا



مع اللواء عثمان شاهين - رحمه الله- محافظ المنوفية الأسبق




ندوة أقيمت لأحكي فيها حكاية العربي في كلية التجارة ، جامعة الأسكندرية



الحاج محمود في برنامج رئيس التحرير . . حلقة تسببت في إثارة مشاكل عددية




كاريكتير مصطفى حسين الذي نشر في الأخبار في شهر مايو ٢٠٠١

## الباب التاسع

# حوكمة «العربي»
# كشركة، وعائلة

## بدايات العمل العائلي..!

بطبيعة الحال، لم يكن العمل العائلي – بمفهومه العلمي- قد دار في عقولنا أثناء تأسيس شركة «العربي» في البداية..

كنا نعتمد في بدايات الشركة على تعاملاتنا الأمينة وقيمنا الأصيلة الصادقة في كل ما نعقده من صفقات واتفاقات مع التجار أو مع الزبائن، أيضًا اعتمدنا بشكل كبير على بذل الجهد المتواصل في دفع الشركة للأمام، وعلى اختيار العناصر العاملة معنا من النماذج الشريفة والماهرة والمجتهدة، وكذلك الخبراء الذين ساعدونا على تحقيق أهدافنا فيما بعد..

لم تكن لدينا أية تصورات أبعد من ذلك.. وحتى بعد أن بدأنا في تصنيع المراوح، ثم ما تلاها من أجهزة، مما جعل الشركة تكبر وتنمو، أيضا لم نفكّر – حينها- في قطع مشوار تحويل العمل إلى نظام: الشركات العائلية.

فهمنا بعد سنوات طويلة - من خلال خبير إداري ساقته الأقدار إلينا - أن ما قمنا به هو نموذج متميز للشركات العائلية، بل وفوجئنا به يضرب مثلًا بمجموعة وعائلة «العربي» في العديد من المؤتمرات التي يحضرها أو ينظمها، الخاصة بالشركات العائلية.

عرّف لنا د. عمرو زيدان العمل العائلي بأنه عمل تجاري يكون غالب رأس المال فيه لمجموعة أفراد من عائلة واحدة. ولا يُشترط أن تتركز الإدارة في يد المؤسسين أو أبنائهم، وإن كان غالبًا ما يكون ذلك هو الواقع.

لقد قرننا السير وراء النظم العلمية في تحويل العمل في مجموعة «العربي» إلى نظام حوكمة الشركات العائلية مع ذلك الخبير المتمرس في هذا العلم..

علمنا من خلاله أن الولايات المتحدة يقوم اقتصادها على فكرة الشركات



العائلية، فهناك يصل عدد الشركات العائلية إلى نحو ٢٠ مليون شركة تمثل نحو ٤٩ ٪ من مجمل الاقتصاد القومي الأمريكي!. وفي دول الاتحاد الأوروبي تمثل تلك الشركات حوالي ٧٠ ٪ من إجمالي الشركات الموجودة في السوق..

أما في المنطقة العربية فلا توجد إحصائيات محددة، وإن كانت هناك بعض الدراسات تشير إلى أن حجم أصول الشركات العائلية التي تعمل في محيط الاقتصاد العربي يزيد على تريليون (أي مليون مليون) دولار..!

كان أهم عامل توافق فيه نظام حوكمة الشركات العائلية مع ما نفكر فيه وما نعمل به، هو أن يكون الجيل الثاني ثم الثالث، وما يليهما من أجيال في حالة من التواصل والتناغم في إدارة العمل بالشركة، وأن يكونوا دائمي الارتباط بالشركة دون غيرها، بنفس الأسلوب والفكر الذي بدأنا به، وذلك لا يمكن أن يكون إلا بعد نقل منظومة القيم التي عملنا ونجحنا بها إليهم، ليتّبعوها ويعملوا على تحسينها يومًا بعد يوم، وبالتالي يصبحوا قادرين على إكمال مسيرة النجاح، وتوسيع رقعته.

كان هدفنا من وراء ذلك الأمر أن نرسم خططنا المستقبلية على بينة وبصيرة وعلم، وألا نكتفي بالتوسع، دون أن نخطط لذلك التوسّع، ونهيئ له كل أسباب الاحتراف والتنظيم، التي تجعله عملية ممنهجة، لها خطط استراتيجية، يتم تطبيقها بدون ارتباك أو تخبُّط أو عشوائية.

❖❖❖

بدأت الجذور الأولى للتعاون العائلي لدى «العربي»، والذي أدى فيما بعد إلى انصهار الإخوة الثلاثة وتلاقيهم في نفس الرؤى والأهداف، على قلب رجل واحد، وبعقول متفاهمة تماما، بدأت حين كنا - أنا وأخواي محمد وعبد الجيد - نساعد الوالد «إبراهيم العربي» في عمله الفلاحي بالأرض الزراعية التي كان يستأجرها. وكما حكيت عن السلوك الجماعي لأهل القرية الواحدة من حيث مساعدتهم بعضهم البعض بطريقة تلقائية دون تفكير، فكان من الأوْلى أن يتعاون أفراد العائلة الواحدة في ذلك، خاصة والمحبة والتفاهم تربط بينهم..

كنا نتعاون لصالح العائلة دون النظر للمصالح الفردية الخاصة. إن العمل في

الزراعة يقلّص «الأنا» إلى حد كبير، ويجعل ارتباط الإنسان برب هذا الكون قويًّا، مما يخلق التوازن والانسجام في نفس الإنسان مع غيره من البشر وسائر الكائنات.

إن الجهود العظيمة المباركة للوالد إبراهيم كانت بلا شك هي الركيزة الأساسية التي بُنيت عليها كل نجاحات «العربي» فيما بعد. وعلى من يصرّ أن يرجع النجاح الكبير الذي حققته مجموعة «العربي» إلى واحد من البشر، فليس هناك من يستحق أن نُرجع إليه هذا، مثل والدنا الحبيب إبراهيم العربي – رحمه الله تعالى-.

لذا حين فكر أبناؤنا أن يقيموا احتفالاً بالاجتماع السنوي لعائلة «العربي» (كبديل لاسم «عيد العائلة»)، والتي كانت فكرة حفيدتي ملك مدحت العربي، اختاروا تاريخ ميلاد الوالد – رحمه الله-، ولكنهم لم يستطيعوا التوصّل إلى التاريخ الصحيح، برغم البحث الشاق في سجلات منوف والقاهرة، وحتى مرسى مطروح! حيث إن أصول عائلة «العربي» تنحدر من قبيلة أولاد علي، والتي ارتحلت من الجزيرة العربية، واستقرت في مطروح.

وأخيرًا، كان القرار أن نتخذ من تاريخ وفاته – ٤ أكتوبر- ذلك اليوم، وقد فكرنا أن هذه الوفاة كان ظاهرها الحزن والمصيبة، ولكن باطنها الرحمة والخير، فقد كان انتقال الوالد الحبيب إلى الرفيق الأعلى سببًا في قطع صلاتنا – نحن الأشقاء الثلاثة- بالأرض وبالعمل في الزراعة بشكل تام، وكان استقرارنا في القاهرة، واحترافنا للعمل التجاري، سببًا أساسيًّا في انطلاق اسم «العربي» – بعد ذلك بسنوات- في سماء التجارة ثم الصناعة..

وبالفعل استقرت آراؤنا على يوم ٤ أكتوبر من كل عام، ليكون يوم الاجتماع السنوي لعائلة «العربي»..

ثم كانت هناك إضافة نوعية لعملنا الأسري في البداية، يوم امتلكنا ماكينة لفرز اللبن، تلك التي كانت أمي تعمل عليها، لتساهم في تيسير حياة الأسرة. فقد كانت تلك الماكينة بمثابة أول عملية تجارية استثمارية، توفرت لها كل عناصر العمل الاستثماري الناجح، دون أن تكون هناك أية عقول ترصد المسألة من تلك الزاوية، حيث كانت الحياة بسيطة وتلقائية، ولم تكن هناك أية خبرات لدينا في



هذه الأمور، تلك الخبرات التي تراكمت علينا بسبب كثرة وتدفق الجهد الذي نبذله لإنجاح المشروعات التي نؤسسها، وتبادل الخبرات بيننا وبين الزملاء المهندسين والفنيين الذين استعنا بهم في فرق العمل التنفيذي.

ثم كان عملي وأنا في الخامسة، عندما بدأت في بيع ألعاب العيد في القرية، والذي أكدت لي نتائجه أن التزام العمل التجاري هو طريقي العملي الوحيد الذي سأسلكه في هذه الحياة..

ثم كانت في بدايات عمل شركة «العربي»، تأتينا بعض الأصناف الرائجة، والتي كنا نعمل في بيعها لكثير من التجار والزبائن، مثل «بنس» الشعر الحريمي، كنا نشتريها بأعداد كبيرة في علب، وكان علينا أن نجمعها دستة دستة (أي ١٢ بنسة)، كل دستة في ورقة مقواة بيضاء.

في البداية كان يقوم بذلك العمل زملاء يعملون معنا في الشركة، ولكننا وجدنا ذلك يأخذ منهم وقتًا طويلًا، فاقترح عبد الجيد – رحمه الله- أن تقوم نساء العائلة وبناتها بتلك المهمة، ومعهن بعض من الأولاد في البيت.

في ذلك الوقت، كنت أسكن مع أسرتي في شقة في الدراسة، وكان أخي محمد وأخي عبد الجيد وأسرتاهما يتقاسمان معًا شقة أخرى، لا تبعد إلا أقل من ١٠ دقائق سيرًا على الأقدام..

بالفعل نجحت تلك التجربة، وكانت النتيجة أفضل مما تصورنا..

بعد ذلك، بدأنا نعمل في كروت المعايدة الملونة، والتي كانت مطلوبة في السوق بشدة، وتحقق رواجًا في المكتبات ومحلات الخردوات في مصر كلها، خاصة تلك التي كانت تحتوي على ورود وزخارف جميلة برّاقة. كنا نضيف إلى تلك الأشكال خطوطًا من الصمغ، ثم نمرر الكارت فوق كيس به حبيبات فضية، فتلتصق بالصمغ لتزيّن الأشكال المرسومة بالكارت..

أيضًا، وبعد أن فتحنا مصنعًا لألوان الشمع «اللخبطة» كان الأولاد يأتون في أوقات الإجازات ليعملوا في «رصّ» الألوان يدويًّا في العلب. وكذلك كان هذا يحدث في مصنع حبر «فيزبن»، ومصنع البراجل، ومصنع الأدوات الهندسية

البلاستيكية.

كان الأمر يتم بشكل غير دوري، فاعتمادنا الأساسي كان على عمال يعملون معنا بانتظام، وبأجور محددة. كان كل أفراد العائلة يسعون لدفع ذلك الكيان إلى الأمام بكل ما أوتوا من جهد.

ولقد ظل الأصل عندنا هو أن يقوم بالعمل من يحترفه، ويؤديه على خير وجه، وليس من يسعده أن يتواجد معنا دومًا، من أفراد العائلة، دون أن تكون لديه الملكات أو المهارات المطلوبة.

لقد حدثت تجربة بهذا الصدد لابد أن تُروى..

بعدما حصلت ابنتي الكبرى «منى» على دبلوم التجارة، طلبت مِنّي العمل في المحل الكبير في الموسكي، ووافقت على سبيل التجربة..

بعد فترة بدأت منى تثير المشكلات مع العاملين بلا قصد. كانت تعمل في قسم الحسابات، وكانت – ولا تزال- لا تحب الأمور الرمادية غير الواضحة، ولكنها كانت حادة بعض الشيء في مواجهة أخطاء الآخرين. مثلًا، حين كانت ترى واحدًا يتكلم عن زميل له من خلف ظهره، أو ترى آخر يهمل في عمله، ولو لم يكن من قسم الحسابات الذي تعمل فيه، كانت تندفع بتلقائية لتوجّههم لأخطائهم من وجهة نظرها، مما سبب لنا تشتيتًا في عملنا..

وبعد شهرين تحديدًا، همست لها: «منى حبيبتي.. انتِ حاتقعدي في البيت جنب والدتك تساعديها، ومرتبك حايوصلك كامل بإذن الله!».. هكذا كنت دائمًا في إدارتي للعمل، العاطفة لا تتدخل في العمل.. الحزم قبل أي شيء. أيضًا عملت ابنتنا فايزة محمد العربي في محل الموسكي لفترة في تسويق ساعات «سيكو»، ولكن دورها الأساسي في البيت ناداها هي الأخرى بعد فترة. وأنا لا أرى أن بقاء أي زوجة وأم في البيت لرعاية شئونه، تقليل من قدرها، أبدًا.. فزوجاتنا وبناتنا اللاتي لم ينزلن للعمل كان عليهن دور أكبر وأصعب من دورنا، فمن كان لتربية الأولاد في ظل انشغالنا الشديد لولادهن؟!.. لقد قامت زوجاتنا الثلاث – رحمهن الله- بدور رائع في تأسيس ونجاح شركة «العربي» بتربية أبناء وبنات العربي من الجيل الثاني. وهكذا لا تزال تفعل نساء الجيل الثاني نحو شباب الجيل الثالث،



ولا تزال المسيرة مستمرة والله الحمد، كما أراد الله تعالى أن تسير سُنّة الكون..

أما عن مشاركة المرأة في العمل بشكل عميق، فهناك الآن أمثلة عديدة داخل العائلة، فمثلًا حفيدتي منال عبد الخالق - ابنة منى - تدير حاليًا قسم التجارة الإلكترونية في المجموعة، ولها دور متميز في الإشراف على تنفيذ الموقع الحالي لمجموعة «العربي» على شبكة الإنترنت، وقد قام الفريق بتحويله إلى بوابة احترافية لترويج وتسويق وبيع كل منتجات «العربي» من خلاله.

تخرجت منال في تجارة خارجية إنجليزي، وأثبتت كفاءتها فأخذت فرصتها كاملة، فملكات المرء ومواهبه هي التي تختار مكانه الذي يبدع فيه أكثر، وليست المجاملات أو العاطفة.

أيضًا عندما طلبت منّي ابنتنا صباح عبد الجيد العربي أن تخرج للعمل، بعد أن شفاها الله تعالى من مرض مرّ بها، بعد وفاة زوجها – رحمه الله- اخترنا لها أن تدير فرع القاهرة لمؤسسة «العربي» لتنمية المجتمع، وما زالت تخدم في مكانها بإجادة تامة. وهناك أيضًا من بنات عائلة «العربي» العاملات معنا في المجموعة: مروة الشيتاني التي تعمل في إدارة المراجعة، وكذلك شقيقتها ميّ التي تعمل في التسويق، ومريم إبراهيم محمود في العلاقات العامة، وشقيقتها نيهال في إدارة تسويق العلامات التجارية.

إننا في كل مجموعة «العربي» نُولي المرأة مكانة عالية، سواء خرجت من بيتها لتعمل في الموقع الذي تجيد فيه، أو اختارت أن تلزم بيتها لتتولى تربية وتأهيل أولادها لأدوارهم المرتقبة في المجتمع، ففي الحالتين نفخر تمامًا بأن للمرأة مكانتها لدى «العربي»، العائلة والشركة معًا.

لقد كان لنساء العائلة جميعًا في بداية الثمانينيات موقف مشرف لا ننساه لهن جميعًا..

كنا قد استوردنا بضاعة من توشيبا، وتم بيعها عن آخرها بمجرد الإفراج عنها من جمرك بورسعيد، ثم وبعد أن تم تحصيل سعرها بالجنيه المصري، فوجئنا بارتفاع كبير جدًا في سعر الدولار (مرة ونصف تقريبًا، من ٨٠ قرشًا إلى ١٢٠ قرشًا)، فتسبب هذا في عجز كبير، ولم نجد سيولة لنسدد لتوشيبا، ولم نجد حلًّا

إلا تجميع كل المصوغات الذهبية من كل نساء العائلة لتغطية هذا العجز. لم تُبق زوجة من زوجاتنا، ولا ابنة، ولا زوجة ابن، لم تبقِ واحدة أية ممتلكات ذهبية إلاَ وأخرجتها، الكل وضع كل ما لديه لإنقاذ الشركة. وَلم ننسَ أبدًا هذا الموقف لنساء عائلة «العربي».

أيضًا كان هناك بعض رجال العائلة ممن لديهم مدخرات في تلك الأيام - لم يترددوا في دفعها كاملة للمساهمة في الخروج من الأزمة، منهم ابنانا بدر محمد العربي وعلي عبد الجيد العربي..

❖❖❖

عندما أخذنا محل بورسعيد في شارع الجمهورية تعاقدنا مع شركة إيطالية متخصصة في الديكورات، صممت لنا الديكورات الداخلية للمحل والفاترينة، وكل الاستاندات الداخلية. كانت شركة ناجحة ولها عملاء كثيرون في بورسعيد وفي باقي مدن مصر، ففكر ابني إبراهيم، الذي أشرف معهم على تنفيذ التصميمات، بعد أن أنهى دراسته وخدمته العسكرية، أن يحصل على توكيلهم في مصر، وأن ينفصل عن العمل معنا، لينفذ هذا المشروع..

فكرت طويلًا في طلب ابني الأكبر، ثم جلست معه لأحاوره بهدوء. قلت له: إنني لا أمانع أن ينفذ فكرته، بل لا أمانع أن نساعده برأس المال الذي يحتاج إليه، ولكني دعوته للتفكير في حالة انفصاله عن «العربي»، كيف سينفتح الباب أمام كل إخوته وأبناء أعمامه ليسلكوا نفس السلوك، وبذلك ينفرط عقد العائلة، ويضيع من بين أقدامنا طريق العمل العائلي المشترك الذي كنا نحلم به منذ أسسنا الشركة ووفقنا الله وهدانا إلى مسيرة النجاح التي تمت على أرض الواقع.

وبالفعل اقتنع إبراهيم، وتراجع عن فكرة المشروع، وكان وجوده معنا من دعائم وأسباب نجاح مجموعة «العربي»، والله الحمد من قبل ومن بعد..

قصة أخرى حدثت مع أحد أبناء الجيل الثالث، وهو إسلام محمد محمود العربي، الذي استأذنني بعد إنهائه دراسته لعلم الموارد البشرية في الجامعة البريطانية، كي يعمل في شركة «SAP“ العالمية، على أن يكون مقر عمله في إحدى الدول العربية. ترددت في البداية، ولكنه أخبرني أن سيعود للمجموعة بعد



سنتين فقط، وأنه سيستفيد ويفيدنا بالخبرات الخارجية، كما نقل لي نصائح عمّيه مدحت ومحمد عبد الجيد عن أهمية ألا يكون مجرد موظف في المجموعة بحكم أنه من العائلة، بل يجب أن تكون له بصمة، ونقل لي التخوفات من أن يتحفظ بعض الزملاء القدماء في المجموعة في تعليمه أسرار العمل من زاوية أنه من عائلة «العربي»، حيث لا يزال – للأسف- البعض لديه تلك الثقافة التي نبذناها من عشرات السنين، ثقافة توقير المنتسبين للعائلة بمبالغات تفسد العمل وتفسد شخصيات الشباب..

أخيرا، وافقت على أن يلتزم بالسنتين كحد أقصى. وبالفعل، عمل في تلك الدولة الخليجية، وشارك مع شركته في تأسيس نظام كامل حديث للموارد البشرية في كل الوزارات هناك، وكلما أنهى مشروع في وزارة وثقوا به أكثر، وعهدوا إليه بغيره، مما جعلهم يقدمون له عروضا يسيل لها اللعاب حين أخبرهم بضرورة الاستقالة والعودة لمصر ولمجموعة «العربي»، إلا أنه رفض كل ذلك، خاصة أنه كان قد قضى الشهور الأخيرة وشعور بالمرارة لا يفارقه، لأنه طلب منهم إجازة ليرافقني - وجده محمد- لأداء العمرة كما تعوّدنا، إلا أن مديره رفض تماما، وكانت صدمة لنا جميعا، ذكرتنا بضرورة أن ينهي إسلام هذا الأمر في أقرب وقت. لقد استفاد – حقيقة- بهذه التجربة، وعاد أشدّ عودا وأكثر خبرة، إلا أني لا أحبذ تكرار هذه التجربة مع الأجيال الشابة في العائلة، إلا في حالة وجود فرص نادرة فقط، بشرط تحديد المدة مسبّقا..

لقد أكرمنا الله - سبحانه وتعالى- بخبراء ومهندسين وعمال من خيرة نماذج هذا الشعب الكريم، ولكن انطلاقًا من كوننا شركة عائلية في المقام الأول، فيجب علينا جمع شمل العائلة تحت سقف واحد، بحيث يتم دفع قاطرة الشركة بجهود أبناء العائلة الصغيرة كلهم بالتناغم مع جهود كل العاملين بالعائلة الكبيرة..

هكذا نحمي الجميع من انفراط أغلى وأثمن عقد يمتلكونه.

وهنا لا بد أن أذكر قيمة هامة للغاية تسيطر على روح العمل في كل أنحاء الشركة منذ بدأنا عام ١٩٦٤، وهي: روح العائلة الواحدة وأخلاقياتها الأصيلة، والتي من أهمها: التواضع وعدم التعالي على أحد.

وسأذكر برهانًا واحدًا بهذا الصدد..

كان ابني مدحت في طفولته مغرمًا بإخراج اللعب من عُلبها، ثم إعادتها بعد أن يلعب بها لبعض الوقت.

كان أغلب العمال الذين يعملون معنا في الموسكي يتحملونه ويصبرون عليه لكونه ابني، ولكن عاملًا حازمًا في قسم اللعب اسمه «زكريا» – رحمه الله تعالى- لم يكن يعجبه هذا الحال، كان يتضايق من إصراره على ذلك السلوك، خوفا من أن يتسبب ذلك في كسر بعض اللعب أو تلفها. وعندما فاض الكيل بزكريا نهر مدحت بشدة، وأمره ألا يُخرج اللعب من أماكنها، فما كان من ابني إلا أن أسرع إليّ، وتساءل غاضبًا: «إزاي واحد بيشتغل عندنا يزعّق لي علشان بالعب بحاجتنا يا بابا؟!».

فهمت منه ما حدث، فتظاهرت بالغضب من أجله، وأني سأؤدب زكريا – رحمه الله-، وطلبت منه أن يصبر حتى الليل بعد أن يغادر العاملون المحل، وأكدت له أني سآتي بالرجل لأحاسبه أمامه على خطئه الكبير في حق «ابن أصحاب الشركة»..

كان أغلب العاملين قد غادروا المكان، في حين انتظر مدحت مترقبًا تلك اللحظة الحاسمة التي سأُحْرِج فيها ذلك الرجل المغرور الذي نهره، وهو ابن صاحب العمل..

لم يبق في المكان إلا أنا ومدحت وواحد من المساعدين، وحين أيقن مدحت أن زكريا قد غادر المحل، سألني عن مصير التعنيف والانتقام منه؟!، فأمرته بالجلوس أمامي، وسألته: «اسمع كويس، هو انت تقدر تعمل كل حاجة في المحل لوحدك؟»، ولم يفهم ما أقصده، فأكملت كلامي بشكل حازم مع رفع الصوت قليلًا: «يعني تقدر تنضف وتمسح الأرض وتبيع وتاخد بالك من البضاعة، في نفس الوقت؟!»..

هزّ مدحت رأسه نافيًا، ثم أكملت بحزم : «مافيش حاجة اسمها واحد بيشتغل عندنا، اسمها بيشتغل معانا، الناس دي ربنا سخرنا ليهم، وسخرهم لينا، إياك أسمعك تاني بتقول عليهم بيشتغلوا عندنا!». وتمتم مدحت: «حاضر، حاضر يا بابا»..



ثم أضفت بهدوء لأؤكد استيعابه للدرس: «وبعدين الراجل خايف على الشغل، يعني لازم تحترمه وتشكره إنه خايف على مصلحتنا، وبيحافظ على مالنا، مش كدا برضه؟»..

إننا نجعل لكل واحد يعمل معنا - في الشركة- الحق في أن يشعر أنه أحد أصحابها، فالولاء التام للشركة هو العنصر الأهم لاستمرار نجاحها، فشركة لا يشعر العاملون فيها بالولاء، لهي مجرد عرض غير باقي وبناء لا أساس له، أما ما يبقى ويمكث ويستمر فهي تلك الكيانات التي يشعر كل عامل فيها أنه أحد أصحابها، ولا يتأتى ذلك من فراغ، أو بمعسول الكلام والوعود البراقة غير الحقيقية، بل لابد أن يشعر أولئك العاملون أنهم يحصلون بالفعل على حقوقهم، وأنهم كل حين يتحصلون على مميزات تزيدهم تعلقًا ومحبة في شركتهم. لابد من وجود انتماء حقيقي للشركة في قلوب وعقول كل العاملين، وهذا ما يضمن استمرار الشركة وثباتها على مدار السنين.



مع مرور السنين اكتشفنا أننا كنا نطبق بالتعاملات الأخلاقية الفطرية التي نلتزم بها كل نظريات التسويق الحديثة بشكل تلقائي، ودون أن ندري..

كنت أتحدث كثيرا مع خبراء في التسويق، بل وأساتذة في كليات التجارة، ومنهم رؤساء ومستشارين لشركات كبيرة، فكنت أعجب من توفيق الله لنا حين كانوا يتعجبون من سرعة الإنجاز والنمو في "العربي"، بينما غيرنا لا يحصل لهم نفس الأمر، برغم توفّر كل عتوامل النجاح. ولا أعزي هذا إلا أنه توفيق الله تعالى الذي لا يضيع أجر من أحسن عملا، ومن التزم الأخلاق والفضائل التي حثّ عليها الحبيب محمد – صلى الله عليه وسلم-..

إن علم التسويق الحديث يثبت أن من أهم أسس التسويق الناجح لسلعة ما، هو معرفة: من هو عميلك المحتمل؟! وأن قوتك في السوق إنما تأتى من قوة عملائك الحاليين، ومن دخول وتدفق عملاء جدد إلى حيّز التعامل معك. ونحن بتعاملاتنا الحسنة مع الجميع نربح ثقة كل من يتعامل معنا، خاصة مع جودة المنتج الذي نقدّمه (وهذه نقطة في غاية الأهمية، فبلا منتج ذو جودة عالية، لن تستمر العلاقة

بيننا وبين أولئك العملاء، مهما تعاملنا معهم بأخلاق طيبة!)

أيضًا، من أهم ثوابتنا أننا لا نبيع ولا ننتج أي سلعة أو منتج إلا ونحن واثقون تمامًا من جودته ومن فائدته لعملائنا..

كذلك، من أهم أسس النجاح في التجارة أن تسعى إلى تقديم سلع ومنتجات جديدة لها مميزات وقيمة مضافة في السوق، وبالتالي تكون لها قدرات تنافسية أعلى من مثيلاتها، فتحقق نسبة بيع كبيرة في فترة زمنية قصيرة.

لقد أصبحنا معروفين بين الجمهور، وبين التجار، ووكلائنا أننا دائمًا ما نقدم السلعة ذات المميزات التي تتميز عن مثيلاتها، بجودة أعلى وبسعر مناسب، بالإضافة لعدد السنوات التي نعطيها ضمانًا على السلعة، والتي غالبًا ما تزيد على سنوات أي ضمان تقدمه الشركات المنافسة..

لقد عملنا منذ أسسنا «العربي» بنفس المنهج الذي استقر عليه الاقتصاديون الرواد في العالم، وذلك دون أن ندري!!.

لقد غلب التناغم والتعاون على كل قيادات الشركة اليوم، بإدارة واعية لا مركزية مرنة، سواء كان المديرون من عائلة «العربي»، أو ممن ارتبطوا بنا بروابط أقوى من صلات الدم والنسب، صلات الثقة والإخلاص والأمانة والحب.



## البـدايـة!

لقد بدأت الفكرة تدور في عقول ثلاثة من أبنائنا: مدحت ومحمد عبد الجيد ومحيي الدين، بسؤال مُلحّ (كان ذلك في شهر رمضان من عام ٢٠٠٥، أثناء تناول وجبة الإفطار): هل سيستمر هذا الترابط العائلي حتى بعد انتقال الحاج محمد والحاج محمود إلى الرفيق الأعلى؟! هل سيقبل أفراد العائلة أي شخص آخر يتبوأ مكانة الشقيقين اللذيْن لم يتعود واحد من أفراد العائلة إلا عليهما في قيادة الأمور، بعد رحيل ثالثهما، الحاج عبد الجيد رحمه الله..؟!

ثم ازدادت التساؤلات بمرور الأيام، وعلى مدار سنتين كاملتين: لماذا لا نحقق في شركتنا «العربي» نموذجًا رائدًا للنجاح الحقيقي الذي يعتمد على إرساء



قواعد راسخة ثابتة للعمل العائلي، خاصة أنها قواعد قد أصبح لها أصول علمية متينة في العالم كله؟ لماذا لا نضع القواعد والضوابط التي تضمن استمرارية الشركة لأطول فترة ممكنة، بغض النظر عن الأفراد..؟!

فكروا، وتحاوروا - هم الثلاثة- وتجادلوا طويلًا بتفاهم عميق. لقد تعودنا أن تكون العلاقة دائمًا بين هؤلاء الثلاثة في غاية القوة والتفاهم. أذكر حين أصيب محمد في رأسه، وكان في السابعة من عمره، واضطر الأطباء إلى حلاقة رأسه لإجراء ما يلزم من العلاج، قرر مدحت ومحيي أن يحلقا شعرهما تمامًا مثله، حتى لا يشعر محمد عبد الجيد بأي اختلاف أو إحراج وهو يلعب معهما.

بعد مناقشات طويلة، خرج الثلاثة بنتيجة: إذا ما طبقنا تلك القواعد الخاصة بالشركات العائلية، وحققنا تلك الأصول (بمفهوم الحوكمة) على شركة «العربي»، فإن التجربة ستثبت وتكبر وتنمو لدينا، ومن ثَم يمكن أن يُعجب بها آخرون، فتتكرر في مصر بشركات وعائلات جديدة، وهكذا تصبح قصة نجاحنا غير استثنائية، بل نصبح - بإذن الله- قدوة لغيرنا، وقد يُحسب لنا شيء من الريادة في ترسيخ ذلك المفهوم العالمي في مصرنا الحبيبة.

لم أكن أعلم أي شيء عن تلك المحاورات في وقتها.

ظلوا سنتين يناقشون المسألة، وكانوا مترددين في بدء الكلام معي، فهم يعلمون أني كنت أحتد أحيانًا في تفاصيل وأمور العمل الحاسمة، ولا أتهاون في أي شيء قد يمسّ عملنا بسوء، لا سمح الله.

وقدر الله أن كنا في عمرة رمضان في عام ٢٠٠٧، وبعد أن انتهينا من أداء مناسك العمرة قبيل الفجر، وبعد أداء صلاة الصبح في المسجد الحرام، عدنا إلى الفندق بعد الشروق، فذهبت لحجرتي، بينما ظلوا هم الثلاثة يتحاورون ثانية حول مشروع حوكمة شركة «العربي»، وتحويلها إلى شركة عائلية، حتى قبيل صلاة الظهر بقليل..

ثم تجمعوا حولي بعد صلاة الظهر، وبدءوا يفاتحونني في الأمر..

تكلم كل منهم بما يحمله من أحلام وطموحات للشركة التي كبرت أمام أعينهم

منذ الصغر شيئًا فشيئًا، وأصبح لها – والحمد الله- رصيد في قلوب الناس، واكتسبت كل منتجاتها سمعةً طيبةً في كل أرجاء مصر، وفي عدد من الدول العربية والإفريقية..

قالوا: إن البداية كانت بتساؤل مُحيّر قبل سنتين: كيف تستمر «العربي» في النمو والعطاء، بغض النظر عن الأفراد، وعمن يقود مجلس الإدارة؟!

حينما وصلوا لهذه النقطة، بدءوا في التردد..

لقد عاودهم الشعور أني سأقابل اقتراحهم بغضب، أو على الأقل باستخفاف، ولكني شجعتهم كي يستمروا في طرحهم حتى النهاية..

شرحوا لي كيف يجب أن يكون للشركات العائلية مجلسان للإدارة: مجلس لإدارة الشركة، ومجلس لإدارة العائلة، يتم اختيار أعضائهما بالانتخاب، من خلال ميثاق واضح ودستور، لا يتأثران بتغيّر الأشخاص، فالحكم الفاصل عند أي اختلاف أو نزاع – لا سمح الله- هو الميثاق والدستور..

وأضافوا أنه لابد من تأسيس ذلك النظام الإداري على أرضية من منظومة للقيم، هي موجودة بالفعل على أرض الواقع، ولكن يجب أن تُدوّن بصورة دقيقة، من خلال أولويات القيم والمبادئ التي تحكمنا..

قلت لهم – بعد أن استمعت بإنصات-: «أنا عارف كويس إنكوا حاتنفذوا الكلام الجميل دا، سواء دلوقتي أو بعد مانموت. ما فيش حد مُخلّد في الدنيا.. طيب، مش من الأحسن تنفذوه في حياتنا، على الأقل نفيدكم برأينا؟!.. وياريت تعتبروني مستشار معاكو.. وكمان مجانًا..!»..

كان كلامي مفاجئاً لهم، فقد توقعوا أن أثور، أو أن أحزن – على الأقل- لأنهم يريدون تغييرات جوهرية في نظم إدارة الشركة، بل يريدون وضع منهج جديد لإدارة العائلة نفسها.

لا أنكر أن كلامهم قد فاجأني، ولكني تعلمت في مسيرة الحياة ألا أرفض التغيير، وأن أقبل كل ما هو نافع ومفيد من العلوم أو الابتكارات الحديثة، لو لم أكن أتصرف بهذا الأسلوب ما قبلت - من الأساس- التحوّل من التجارة الآمنة



المستقرة إلى الصناعة بمشاكلها وعوائقها الهادرة المتزايدة. ثم إنني أفهم تماما أن النجاح المستمر الدائم هو الذي لا يتأثر بغياب فرد أو أكثر، فهذه العملية – الحوكمة- ستزيدنا ثباتا وثقة، وتعمل على استمرار النجاح بإذن الله، حتى بعد غيابنا عن إدارة العمل..

لقد فطرنا الله تعالى على المبادرة وحب المغامرة، ولا أنكر أن كثرة تعاملاتنا مع اليابانيين قد زادتنا حبًّا وإقدامًا على كل ما هو جديد ومبتكر مما يُرجى منه الخير.

إننا بالفعل نحب المغامرة، ولكننا تعلمنا – نحن الأشقاء الثلاثة- أن المغامرة المحسوبة بدقة أفضل من غير المحسوبة، بل إننا نعتبر المغامرة المندفعة غير المحسوبة نوعًا من المقامرة، وقد نهانا ديننا الإسلامي العظيم عن كل أنواع المقامرات. لقد تعلمت في مشوار حياتي أن المستثمر الناجح هو الذي يستثمر الفكرة، ويحول الفرصة إلى نجاح واقعي، وقد اعتبرت حماس الشباب الثلاثة لفكرتهم فرصة سانحة يجب أن أستثمرها، بأن أعطي لهم كل الصلاحيات والإمكانات ليحولوها إلى واقع.. وهذا ما كان بالفعل..

لم تكن لديهم أفكار كاملة مفصّلة عن وسيلة توصلهم إلى آلية تنفيذية تحقق بها الهدف المنشود: إدارة الشركة وإدارة العائلة، بأسلوب علمي واضح محدد، بغض النظر عن شخص من يدير..

ومرة أخرى لعب القدر دورًا عجيبًا معنا، فبعد عودتنا من العمرة بأيام، وصلتني دعوة لحضور مؤتمر يتبع جامعة الدول العربية من تنظيم د. عمرو زيدان المتخصص في علم «حوكمة الشركات العائلية».. بمجرد أن وصلتني الدعوة، أعطيتها لهم، وهناك فُتح أمامهم باب واسع بالتعاون مع ذلك الأكاديمي القدير.

وقد كان..

❖❖❖

## الإنســان.. هو صانــع الحــظ!

حين ينتهج المرء الأسلوب العلمي في عمله؛ فإنه لا يترك مجالًا للصدفة، أو لما يُسمّى: الحظ..

إنني مؤمن تمامًا بأن النجاح لا علاقة له أبدًا بشيء اسمه: الحظ؛ بل هي أقدار من عند الله العدل تتفق وتتناغم مع الجهد المبذول. إن الحظ ما هو إلا توافق القدر مع الجهد المبذول من الشخص نحو طريق النجاح، وبالتالي فالإنسان - في رأيي- هو من يصنع الحظ، وليس العكس..

بل يبلغ من عدل الله العظيم الحق، أنه لا يحابي المؤمنين الساجدين له، إذا لم يبذلوا الجهد الواجب، نراه – سبحانه- لا يعطيهم نجاحًا في الدنيا ما داموا لم يسعوا إليه بجدية، ويعطي الكافر الذي لا يؤمن به، ما دام بذل الجهد المطلوب..

إن الفرصة الذهبية الحقيقية هي التي تصنعها أنت بمجهودك، بعقلك وساعديك، بتعاونك الجاد المتكافئ مع الآخرين، أما فكرة اقتناص الفرصة بسهولة كمن ينتظر أن تطفو سمكة على سطح الماء، فيمسك بها دون (صنارة) أو شبكة!، فهذا وهمٌ وخيالٌ، وانتظارٌ لأمل لن يحطّ أبدًا على أرض الواقع..

من ذا الذي يتوقع أن يتحرك بقاربه، وهو مستقر به على الأرض، ويجدف له في الهواء؟! الكارثة، أن هناك من يظنون أنهم سيحققون أرقامًا قياسية بهذا القارب السريع!

لقد بدأنا في صنع اسم «العربي» منذ عام ١٩٦٤ وحتى اليوم، وما زلنا نعمل بجد في نحت هذا الاسم في قلوب الناس، قبل أن ننقشه على منتجاتنا القيّمة، التي اكتسبت ثقة الجميع..

وبانتهاج عملية الحوكمة، نستطيع أن نروّج لعملنا الدءوب هذا، ونظهر تجربتنا للعالم كله، من خلال المنتديات والمؤتمرات الخاصة بالشركات العائلية بشكل محترف.

لقد وصلنا إلى درجة مقنعة من العمل العائلي في شركة «العربي» أصبحت تسمح لنا بعرضها على مستوى العالم، في أي منتدى أو مؤتمر يناقش الشركات العائلية..

بعد فترة من العمل الجاد في مشروع الحوكمة، دُعي ابننا محمد عبد الجيد لحضور مؤتمر عن الشركات العائلية بـ (أبو ظبي)، لتقديم تجربتنا هناك. بعدها



بشهور، كان هناك مؤتمر آخر في سوريا حضره أيضًا المهندس محمد عبد الجيد، لإلقاء محاضرة عن تجربة «العربي» كشركة عائلية..

هناك – في سوريا- فوجئ محمد بسيدة أمريكية تدعوه لحضور أكبر مؤتمر أمريكي للشركات العائلية، وكانت هي المسئولة الأولى عن تنظيمه في ولاية شيكاغو في شهر أكتوبر ٢٠١٠، مؤتمر «شبكة الشركات العائلية «FBN (Family Business Network)).

وقد أعد مجلس الإدارة بالمشاركة مع د. عمرو زيدان برنامجًا تعريفيًا خاصًا بشركة «العربي» وتجربتها كشركة عائلية، بدأت من العمل التجاري العادي حتى وصلت إلى ما وصلت إليه من مجموعة مكونة من عدة شركات تعمل في مجال التجارة والصناعة والاستيراد والتصدير والاستثمار..

انبهر الحاضرون في شيكاغو بما عرضه محمد، ولم يصدقوا أنهم أمام تجربة عربية ناجحة بهذا القدْر. تجربة براقة شهدت تحولًا فريدًا من العمل التجاري الفردي، إلى العمل الجماعي المنظم، ثم إلى دخول مجال التصنيع، مع واحدة من أكبر أصحاب الخبرة والنجاح في الصناعة على مستوى العالم – توشيبا اليابانية- ومع ذلك وبرغم كل ما في القصة من مظاهر إيجابية، فإن النظرة السلبية للعرب والمسلمين طفت مُجددًا، فقد بدءوا في إثارة أسئلة مباغتة: هل تعاملون النساء في عائلة «العربي» كما يفعل العرب؟ لماذا تمنعون النساء من العمل؟؟ هل تضطهدون الأقليات غير المسلمة؟! وما إلى ذلك..

من فضل الله أن محمدًا كان قد أعد في بداية البرنامج استعراضًا لبداية عملنا العائلي، وذكر فيه نموذجًا لأمي «هانم» ولأبي «إبراهيم العربي»، وكيف كانت تساعد في البيت بعملها على ماكينة لفرز اللبن، وقال إنها بذلك العمل البسيط قد وضعت بذرة العمل العائلي الفعال. ثم شرح لهم كيف أن النساء في عائلة «العربي» لهن دور كبير في العمل في الشركة، وأيضًا في مجلس إدارة العائلة.

ثم أضاف محمد أن قدوتنا ومثلنا الأعلى، وهو النبي محمد ﷺ كانت زوجته الأولى – خديجة، رضي الله عنها- سيدة أعمال، تقوم بتوظيف مالها في التجارة، وكان سبب ثقتها ثم زواجها من محمد، أنه كان أمينًا حين تحمّل مسئولية تجارتها،

واستمرت على تجارتها بعد زواجها منه..

ثم إن الكثير من علوم ديننا قد تلقيناها من زوجة أخرى للنبي، وهي السيدة عائشة - رضي الله عنها- والتي كانت بمثابة ناقل لكثير من القيم والعلوم والمبادئ النبوية للمسلمين، والتي ما زلنا نسعى للتأسي والاقتداء بها إلى اليوم.

ثم إن القرآن الكريم والسنة النبوية مليئان بآيات وتشريعات فيهما تقدير للمرأة وإعلاء لشأنها، فهل من الممكن أن نقصي نحن المرأة ونستهين بها؟!

وطلب منهم محمد ألا يصدقوا ما تروّجه الكثير من قنوات التلفزيون ضد الإسلام، بدون أن يفكروا في منطقية وواقعية الذي يُقال..

وبالنسبة لموضوع الميراث، فهو موضوع غاية في الخطورة والحساسية عندهم، وقد ذكر محمد لهم الفارق بين قوانين المواريث عندهم وبين ما عندنا نحن المسلمين، فمن المعلوم أن أي شخص في الغرب يستطيع أن يوصي بتركته لتئول إلى أي شخص أو إلى أي مؤسسة، بل إلى أي كلب أو قطة، أو حتى قرد (!)، وهذا يخلق اضطرابًا وعدم استقرار في الشركات العائلية هناك على المدى البعيد، أما عند المسلمين فالأمر يختلف تمامًا، فالإسلام يحدد أنصبة الورثة بدقة تامة، وبدرجة من العدل والمنطق غير عادية، بل مذهلة..

لقد قرأنا وسمعنا عن حالات قتل حدثت هناك نتيجة المفاجآت الغريبة في موضوع الوصايا غير المتوقعة، والتي يأخذ فيها من لا يستحق، ويُترك أقرب الأقربين..

وكان موضوع الميراث هذا من الأمور التي دافع بها محمد عبد الجيد بقوة عن هويتنا الإسلامية المتزنة العادلة، في محاضرته الناجحة.

كذلك عرض عليهم مسألة القيم الإسلامية التي يرسيها كتاب الله تعالى، وتحث عليها سنة الحبيب محمد ﷺ، وكيف أن الرحمة والتكافل والإيثار وغيرها من المثل العليا تتحقق بصورة مثالية في الإسلام بإرساء فريضة الزكاة، ووضح لهم أن الزكاة وحدها كفيلة بالقضاء على الفقر بين المسلمين تمامًا، إذا ما هم اهتموا وحرصوا على إخراجها كما حددها الحق جل وعلا في الشرع الحكيم..



كذلك فالإسلام هو أول من أقر مبدأ «الربح للجميع» (اربح ودع غيرك يربح win-win) من خلال النهي عن التطفيف وعن الاحتكار وعن الربا، وبفرض الزكاة، وبالتوجيه إلى العدل والإحسان وإيتاء ذي القربى..



### هذا ما قاله لي.. د. زيدان!

أول لقاءاتي بالدكتور عمرو زيدان كان في عام ٢٠٠٥، وقد قال لي من خلال أحاديثنا المتعددة، وهو بصدد تعريف رجل الأعمال الناجح، أنه ذلك الذي يعرف كيف ينشئ شركة قوية.. هو الذي يعرف كيف يستثمر الفكرة والفرصة في الوقت المناسب تمامًا..

لا يهم أن يكون رجل الأعمال، أو صاحب المشروع الناجح هو صانع الفكرة، ولكن يُشترط أن يكون هو المبادر لتحقيقها على أرض الواقع، ومن الضروري - بطبيعة الحال- إن لم يكن صاحبها، أن يعطي صاحبها حقه، ماديًّا ومعنويًّا..

قال لي أيضًا: لو افتقد رجل الأعمال بعض الملكات في الأمور الإدارية أو التسويقية، فذلك لا يمنعه من أن يكون رجل أعمال ناجحًا ومتميزًا، فالمهم أن يمتلك القدرة على إنشاء شركة قوية لها رؤية واضحة، وميثاق قوي، ويُخطط لها استراتيجيًّا بحكمة، ويقودها باقتدار بمساعدة فريق عمل محترف، يحقق له أداءً متناغمًا، ويغطّي بتنوع خبراته القصور الكائن هنا أو هناك.

وبالرغم من أني لا أفضل وصف «رجل أعمال»، بل أحب أن أوصف بأني «تاجر»، فإنني شعرت بعدم النفور من لقب «رجل أعمال» وأنا أستمع إلى التحليل العلمي للدكتور زيدان للأمور، وهذا عكس ما كان ينتابني حين كنت أسمعه من غيره.

لقد أقنعنا أنه لابد من استخدام هذا الوصف في مجال الأعمال، خاصة حين لا يرتبط العمل بالتجارة فقط، كما هو الحال في مجموعة شركات «العربي»، حيث يكون العمل خليطًا من التجارة والصناعة والإدارة والتخطيط الاستراتيجي.

من أكثر ما لفت انتباهي فيما قاله لي د. زيدان: إن أهم الصفات التي تميز

رجل الأعمال الناجح: المبادرة، ثم الصبر، ثم القدرة على تحمل المخاطر، ثم القدرة على رؤية النجاح، والسعي وراءه حتى يتحقق..

كذلك، أعجبني تحليله لموضوع ارتباط رجل الأعمال بحب المغامرة، حيث قال لي «بالنص»: لن تجد شخصًا تعوّد على الوظيفة المستقرة بما توفره من راتب مضمون ودخل ثابت، لن تجد عنده صفات رجل الأعمال الناجح، فلو امتلكها لترك الوظيفة يوم يستطيع أن يبدأ مشوار تحقيق مشروعه الخاص المتوازي مع مواهبه وملكاته، إلا في حالات استثنائية، تتمكن الظروف والأقدار من الشخص فلا يستطيع الفكاك من الضغوط التي تواجهه، ويرضى بالاستمرار في الوظيفة، برغم ما يمتلكه من صفات واعدة تتيح له النجاح في العمل الخاص بسهولة ويسر.

قال لنا د. عمرو: «هناك قصة معبرة تؤكد المعاني العميقة التي تطرّقنا إليها أثناء دراستنا لموضوع الحوكمة، فقد حدث قبل ثورة يوليو أن مرّ أحد الباشوات من أصحاب الأراضي الشاسعة مع ناظر «العزبة» فرأى خطأ جسيمًا في نظام الري، وبمجرد أن سأل ذلك الباشا ناظر العزبة عن سبب الخطأ، حتى سارع الناظر لتصحيح الخطأ بنفسه، فما كان من الباشا إلا أن رفده من وظيفته على الفور، وعلل ذلك بقوله: «أنا ما حطتكش ناظر في المكان دا علشان تصلح الأخطاء بنفسك، أنا عايزك تدير الموظفين والعمال اللي تحت منك، واللي بيقبضوا رواتبهم علشان الشغل دا»..!

لقد صدق ذلك الرجل في قوله، وصدق في قراره، فلو قام كل مسئول بتنفيذ واجباته بإتقان، وبتحري صلاحيات ومهام عمله على أحسن وجه، وتابع الآخرون نفس الأمر، فسينصلح – بلا شك- حال العمل كله.

قال لنا د. عمرو: «في اعتقادي، أن من أهم الأسباب التي ساعدت على نجاح تجربة «العربي، هو معرفة دور كل واحد من الإخوة الثلاثة – محمود ومحمد وعبد الجيد-، وتركيز كل واحد منهم فيما تخصص له في العمل..

«لولا تقسيم الأدوار بوضوح وشفافية لحدثت انقسامات خطيرة، كانت ستعرض الكيان الكبير لأخطار هائلة، وما كنا سندرّسها لطلاب علم حوكمة الشركات، كنموذج رائد للشركات العائلية العربية الناجحة..



مثلًا، إن لم تكن هناك قناعة تامة بدور كل واحد منهم، وحدث أن جاءت فرصة للظهور التلفزيوني لأحدهم، وأراد واحد آخر غير الحاج محمود أن يحظى بتلك الفرصة تحت الأضواء، كانت الانقسامات حينئذ ستبدأ في تهديد «العربي» بتصدّعات خطيرة. لكن – والله الحمد- الكل كان يعرف أن الأمور الإعلامية، والتصدي للعمل العام والخدمي، هي مهمة الحاج محمود.. والنواحي الاتصالية والإدارية الخاصة بالتعامل مع فرق العمل باحترافية وهدوء، فهي مهمة الحاج عبد الجيد.. ونواحي الضبط والربط والرقابة المالية، وتأمين الشركة من أية أخطار دخيلة فمهمة الحاج محمد..»

لقد تسبب ذلك التنظيم، والتقسيم المتقن للأدوار في نجاة المجموعة من أية تصدعات خطيرة، كان من الممكن أن تأتي على النجاح من قواعده.

قلت في لقاء مع الدكتور زيدان: إن التجارة هي أسهل شيء في الدنيا..!

فقال لي: هذا الكلام يخالف ما عندي من علوم ومن خبرات!، فمن المعروف عندنا في إدارة الأعمال أن أصعب وأعقد شيء هو التسويق (الاسم العلمي للتجارة)، ولكن عندما وضحت له وجهة نظري، وكشفت عن الأسلوب الذي عملنا به حتى نحقق ذلك النجاح الذي وفقنا الله تعالى إليه، اقتنع في النهاية وقال: إذن يكمن السر في القدرات الخاصة والمواهب والملكات التي رزقك الله – وأخويك- بها. إن أهم سبل التسويق الناجح أن تضع الخطط الاستراتيجية للبيع قبل أن تنتج ما تريد بيعه، أو من قبل أن تشتريه أو تستورده، وهذه المسألة كنت أشعر أنها تعمل في داخل عقلي بكيمياء بسيطة، تؤدي إلى حل كل المعضلات التي تواجهنا بتلقائية وسلاسة، والفضل في ذلك الله الخالق البارئ، أولًا وأخيرًا..

إنني لا أحتاج لورقة وقلم، لتحديد الاستراتيجية التي سنعمل بها في تسويق منتج معين.

هذا الأمر من أهم أسس النجاح في العمل التجاري: كيف تحسب لذلك المنتج الجديد سعره الذي يتناسب مع القوة الشرائية للشريحة المتوسطة من العملاء، وبالتالي تحدد هامش الربح فيه، ومن خلال هذه العمليات الحسابية الدقيقة، يمكن أن تحدد الكمية المناسبة لطرحها في السوق في الأوقات المختلفة؟

مثلًا، حينما كنت أرى منتجًا إلكترونيًا جديدًا أثناء إحدى رحلاتي مع أبنائي إلى اليابان، كما حدث في بداية ظهور أجهزة الكمبيوتر المحمول، كانوا يسألونني عن إمكانية شراء كمية منها لتجربته في السوق المصري. فكنت أستعلم ممن يصحبني في السفر عن الإمكانات التي تحتويها تلك الأجهزة، وعن درجة إقبال الناس في مصر على شرائها، وعن متوسط أسعارها في مصر، كنت أجمّع كل هذه المعلومات وأخزنها في عقلي. ثم أقوم بفحص الأنواع المتاحة لدى توشيبا، وأسعارها، وحساب التكلفة التقريبية للجهاز بعد كل مصروفات الشحن والجمارك والضرائب، وبدون ورقة ولا قلم، كنت أعطي توجيهاتي بشراء كمية معينة من تلك الأجهزة..

والله الحمد، غالبًا ما كانت تلك الطريقة تصيب الهدف. كانت الكمية التي كنت أحددها لنستوردها غالبًا ما تساوي الكمية التي تحقق البيع الآمن مع ظروف السوق، وإن زادت بعض الشيء، فكنا نبيع المتبقي بأسرع وقت، بسعر التكلفة أو بخسارة بسيطة حتى لا تتوقف دورة رأس المال.

❖❖❖

## منظومة القيم في عائلة «العربي»

لقد كان أساس النجاح في نظام الحوكمة هو تغيير ثقافة أفراد العائلة نحو التفكير الجماعي في كل أمور حياتنا، وقد كان تكرار عمل الاستبيانات واستقصاءات الرأي هو السبيل لهذا التغيير المنشود..

أحيانًا كنا نجد معارضة أو عدم تجاوب أو حماس لملء الاستبيانات، ولكن ببعض الحيل ومزيد من الجهد المتكرر – خاصة من الجيل الثالث- أصبحت عملية ملء الاستبيانات أمرًا طبيعيًا مألوفًا في العائلة، وبالتالي نجحنا في الوصول إلى قرارات هيكلة مجلس العائلة بصورة جيدة جدًا، ثم تم وضع دستور للعائلة، بدأ يأخذ طريقه ليحكم عمل عائلة «العربي».

لم يكن سهلًا علينا في البداية إقناع أفراد العائلة بهذا النظام، ولكنهم استجابوا بمرور الوقت، تقديرًا لأهمية انتخاب عناصر من العائلة لتقوم بصياغة دستور العائلة، ونعمل على الحفاظ على ترابط العائلة بمرور الأجيال، والثبات على نفس



القيم والمبادئ التي قامت عليها شركة وعائلة «العربي»..

إن منظومة القيم لأي كيان، وقدرته على تطبيقها والحفاظ عليها، هي التي تحدد قدرة هذا الكيان على الاستمرار قويا، وهي التي تمنع عنه خطر الانهيار.

لقد تم وضع دستور العائلة خلال ثلاث دورات (مجلس العائلة يستمر لمدة سنتين، ومجلس إدارة الشركة المنتخب يستمر لمدة ثلاث سنوات)، بعد الكثير من الاستقصاءات والاستفتاء على مواده. وبناءً على هذه القيم انتخبنا مجلسًا لإدارة الشركة، ومجلسًا آخر لإدارة العائلة من بين أعضائها، ووضعنا قواعد للعلاقة فيما بينهما.

ولا نستطيع أن ننكر الجهود التي قام بها شباب الجيل الثالث في هذه المرحلة، خاصة في كتابة الاستبيانات وتوزيعها وإعادة تجميعها من أفراد العائلة، وقد كان السبب الأساسي لنجاحهم في ذلك: ما قاموا به من قبل من تنفيذ مجلة سموها «العائلة»، والتي تطورت مع وجود «دش» مركزي في عمارة مصر الجديدة إلى قناة تلفزيونية كان يشرف عليها ويخرج برامجها الضاحكة محمود ممدوح ومحمد مصطفى. وقد حققوا نجاحًا عريضا في التواصل بين كل أفراد العائلة (بفضل الله وصل عدد أفراد العائلة إلى ٤٨١ فردًا، بين الجيل الأول والثاني والثالث والرابع، ما شاء الله لاقوة إلا بالله)..

كان أول استبيان قد تم ملؤه هو ذلك الذي تم فيه اختيار ٢٢ قيمة من بين ٦٠ قيمة، بصورة تنازلية بحيث يختار كل فرد بالغ من أفراد العائلة القيم الأكثر أهمية فالأقل فالأقل، ومن نتيجة ذلك الاستبيان تمكنّا من التوصّل لمنظومة قيم «العربي».

كانت القيم تحمل ثلاثة أبعاد: البعد الديني والأخلاقي - البعد العائلي - البعد العملي.

**وهذه هي الـ ٢٢ قيمة التي تم الاتفاق عليها:**

١. الإيمان بالله

٢. إتقان العمل

٣. الترابط العائلي

٤. الحق

٥. حسن التوكل على الله

٦. العدالة العائلية فالجميع سواسية أمام دستور وقوانين ولوائح العائلة

٧. الصدق مع النفس والآخرين

٨. الحرص على سمعة الشركة في المجتمع

٩. الأمانة مع النفس ومع الآخرين

١٠. الحرص على استمرارية شركة العائلة

١١. حسن الخلق

١٢. الحرص على سمعة العائلة في المجتمع

١٣. التعاون

١٤. الصبر

١٥. الوفاء بالوعد

١٦. التواضع

١٧. احترام وتوقير الكبير، وعلى الكبير مراعاة الصغير

١٨. الحب الأسري

١٩. الثقة بالنفس

٢٠. حب الخير للعائلة

٢١. العفة والفضيلة

٢٢. الحفاظ على أملاك العائلة

ولتلك القيم أبعاد متعددة، فمثلًا قيمة الإيمان بالله تشمل بعدًا عقائديًا دينيًا،



وتشمل أيضًا بُعدًا وتأثيرًا دنيويًا خالصًا.

إن الإيمان الصادق بالله يهب المؤمن نظرة شاملة للكون، تعينه على فهم كل ما يدور حوله، ويترجم مجريات الأحداث ترجمة صادقة..

من الإيمان بالله تعالى أن يربط العبد عمله بنية الرغبة في الإتقان، ثم الإحسان فيه وفي صنعته، وذلك رغبةً في التحصل على محبة الله، فهو – عز وجل – يحب أن يتقن العبد ما يصنعه. ألم يأمر الله تعالى نبيه داوود – عليه السلام- أن يتقن صنعته للدروع، وأن يجعل المسامير الحديدية ثابتة تمامًا في مواضعها؟!، واعتبر ذلك – سبحانه وتعالى - من الأعمال الصالحة، كما جاء في سورة «سبأ»: ﴿..**وقدّر في السرد واعملوا صالحا إني بما تعملون بصير**﴾.. ويبدو جليًا أن صحة نية العبد في الرغبة في الإتقان تؤدي إلى توفيق الله له في عمله، وتعلمه أسرار ومواطن الإبداع فيه.

هناك أيضًا صفة الصدق مع النفس ومع الآخرين، تلك الصفة التي كانت سببًا في أن نحوز ثقة اليابانيين، ومن قبلهم ثقة عملاء العربي، وكل التجار والموزعين – شركاء النجاح-. فمن الطبيعي والمنطقي أن نضع هذه القيمة ضمن منظومة القيم التي تؤثر في ذلك الكيان، وأن يتم إبرازها كضرورة حتمية لاستمرار نجاح «العربي»، نتيجة استمرار نفس القيمة حية ومُفعّلة في أذهان وأخلاق كل أفراد العائلة.

وكذلك قيمة الوفاء بالوعد، والوفاء لأصحاب الفضل، مهما تقلبت الأمور، أو تبدل بهم الحال. لقد دفعتنا أصولنا الريفية، وقيمنا المتوارثة أن نحترم ونوقّر أصدقاءنا الذين كانوا يتبوءون مناصب عليا، نحترمهم ونجلّهم بعد خروجهم على المعاش، وبعد تركهم لمناصبهم البراقة، أكثر مما كنا نفعل وهم في قلب البريق الدنيوي الخادع قصير الأمد.

إن القيمة كمسمّى وكلفظ – دون أثر لها على أرض الواقع- تبقى شيئًا أجوف، مجرد صوت أو محض خيالات، حتى تراها تتحرك على الأرض نابضة بالحياة ومتدفقة بالحيوية. هنا فقط تأكد أنه سيكون لهذه القيمة أثر حقيقي بالغ في استمرار نجاح ذلك الكيان.

وبطبيعة الحال لا تكون منظومة القيم ذات بال، مهما امتلأت ببنود لقيم جميلة

ومؤثرة، إلا أن يكون لتلك القيم وجود قوي ومؤثر على أرض الواقع.

❖❖❖

**مسابقة «العربي سنة ٢٠٦٤»!!**

في سنة ٢٠٠٩، ومن أجل المزيد من التقارب بين أفراد الجيل الثالث، ومن أجل التدريب على العمل الجماعي المثمر، والتأكيد على تواصل الجيل الثالث مع قيم ومبادئ «العربي»، أقام مجلس العائلة مسابقة مبتكرة، كان موضوعها: تخيّل ما هو شكل شركة وعائلة «العربي» سنة ٢٠٦٤؟!

أي بعد مرور مائة سنة بالتمام على إنشاء الشركة..

كانت مسابقة طريفة، وقد فاجأتنا الطموحات الهائلة والأفكار الخلاقة لشباب الجيل الثالث وللصغار أيضًا. حيث تم تقسيم أفراد الجيل الثالث إلى ثلاثة أقسام، القسم الأول من ٧-١٣ سنة، والقسم الثاني من ١٣-٢٠ سنة، والقسم الثالث الأكبر من ٢٠ سنة.

لقد اكتشف شباب عائلة «العربي» بعضهم البعض من خلال تلك المسابقة التي عملوا فيها معًا لعدة أسابيع، وكان من شروطها أن يدور الجميع على أغلب أفرع الشركة، وأن يتحدثوا مع كبار المسئولين فيها، وأن يتحدثوا مع الأقارب في «أبو رقبة»، وأن يلتقطوا الصور، وأن يحاولوا الحصول على صور قديمة تحكي تطور قصة النجاح، ثم يقوم كل فريق باستخدام كل تلك المعلومات والصور في تخيّل كيف ستكون الشركة عام ٢٠٦٤..

استهدفنا زرع حلم لدى أولئك الشباب الواعد، ومشاركتهم رؤيتهم: كيف يتمنون لشركتهم أن تكون بعد خمسين سنة من الآن؟! وقد جاءت النتائج أكثر من مبهرة..

إن استمرار الشركة على نفس الخطى الثابتة له علاقة وطيدة بقوة وحسن أداء أفراد الأجيال الجديدة، والحمد الله أن الجيل الثالث من عائلة العربي يثبت يومًا بعد يوم أنه أهل لتحمل مسئولياته، وأتوقع له نجاحًا كبيرًا يوم يتحمل أفراده مسئولية إدارة مجموعة «العربي» بصورة كاملة.

❖❖❖



**قيم ومبادئ.. تسير على أرض الواقع**

منذ أنشأنا شركة «العربي» ونحن نتعامل بقاعدة: «عامل الناس كما تحب أن يعاملوك»، فالأخلاق الحسنة هي أصل العلاقة بيننا وبين العملاء، وهذه الأخلاق الحسنة هي التي تفرض احترام الناس لك.

في أواخر الستينيات، أذكر أني قلت لرجل - من الصعيد- كان يشتري منا بضاعة: «أنا تحت أمرك!»، فإذا به يثور وينفعل ويشتمني دون سبب واضح!!..

لم أرد عليه بأي كلمة، بل صبرت على جهالته، وبلعت غضبي وسكتّ.

علمت بعد ذلك أن الرجل ظن أني شتمته أو أهنته بقولي له: «تحت أمرك»..!

ثم عاد الرجل بعد يومين ليعتذر لي وعيناه تدمعان..

تأسّف على خطئه، وقال إنه لما حكى لأقاربه وأصدقائه عاتبوه وقالوا له: إنني قصدت أنني في خدمته، وأقنعوه أنه ليس هناك أي شيء سلبي في: «تحت أمرك»..

ماذا لو كنت غضبت، وأصررت على الانتقام لنفسي منه؟ أليست النتيجة في حالة الصبر والحلم أفضل بكثير، لمصلحة الإنسان ومصلحة عمله، في الدنيا والآخرة، على السواء؟

قصة أخرى حدثت في محل الموسكي، حيث كان هناك زبون بسيط دائم التردد علينا في الموسكي، ليشتري طلبيات صغيرة، وكان أحد العاملين معنا يلتقي هذا الزبون بترحاب شديد، غير مبالٍ بأنه لا يشتري إلا بمبالغ بسيطة..

كان ذلك العامل ينفذ حرفيًا تلك القيمة التي أرسيت في شركة «العربي» من أول يوم: ضرورة الترحيب بالزبائن على اختلاف مستوياتهم، حتى ولو كانت الفائدة التي تعود علينا منهم قليلة..

وفي أحد أيام المطر الشديد، لم نبِع في ذلك اليوم كله إلا بجنيهات قليلة، وقبل أن تُغلق أبواب المحل، دخل ذلك الزبون البسيط المحل غارقًا في مياه المطر ومعه تاجر يريد بضاعة كثيرة، عوّض ثمنها خسارة اليوم كله. لقد التقى ذلك الزبون

البسيط بالتاجر الغريب عن القاهرة في المواصلات، وحين سأله عن مكان يشتري منه بضاعة لمحله الجديد، دلّه – بدون تردد- علينا..

كانت تلك القصة واحدة من البراهين العديدة على عاقبة معاملة الناس بالاحترام وبالمعروف وبالتواضع التام.

وبرغم أني نسيت اسم هذا العامل الآن، فإن عمله وإتقانه وإخلاصه، لن ينساه له رب العباد، الذي لا يغفل ولا ينسى ولا ينام.. فبمثل هذا العامل الجاد المخلص – من بعد فضل الله- نجحت محلات «العربي» بالموسكي في أن تتحول إلى مجموعة «العربي» التجارية والصناعية والاستثمارية..

إننا اليوم نرسي في كل العاملين بمجموعة «العربي» أن يصبروا على التعامل مع الجميع بالمبادئ والأخلاقيات التي اتفقنا عليها ورسخناها من البداية، فلن نستطيع «تفصيل» عملاء على حسب أهوائنا، بل سنلتقي ونصادف كل النوعيات من البشر، فإذا ثبت المرء على نفس الطريقة في التعامل التي يحب أن يعامله الناس بها، بغض النظر عن طريقة تعامل الآخر معك، فهذا معناه النجاح والتوفيق من الله، أما عن الخطأ في حقك – إذا حدث-، فكن واثقًا أنك ستأخذ حسنات مقابل السكوت عن رد الإساءة؛ كما أن الله تعالى سيأخذ لك بحقك عاجلًا أو آجلًا.

❖❖❖

وعندما كنا نتعامل مع بضاعة أخرى غير البضاعة التي نمتلك توكيلات لها، كنا نفاجأ أحيانًا كثيرة باضطراب شديد في الأسعار، نتيجة عدم قدرتنا على التحكم في أسعار البيع للجملة ونصف الجملة والقطاعي، وكان ذلك يتسبب في عدم الاستقرار في ظروف العمل، مما دفعني لاتخاذ قرار حازم أن نتوقف عن العمل في منتجات لا نستطيع تثبيت أسعارها..

إن من أهم مبادئنا في التجارة: تثبيت الأسعار بقدر الإمكان، ما دام لم يكن هناك سبب قوي يضطرنا لتغييره..

عندما كان ابني محمد صغيرًا (الرئيس التنفيذي الحالي للمجموعة)، وكان متعودًا مثل باقي الأبناء أن يقضي الإجازة الصيفية في أحد المحلين بالموسكي.



كنا في آخر شهر رمضان، تحديدًا في ليلة عيد الفطر..

لم يكن زحامًا تقليديًا، بل كان شديدًا، وكان أغلب الزبائن يشترون لعب الأطفال حينئذ..

كان محمد يقف يومها بجوار المسئول عن اللعب، وهو الحاج محمد العمدة – رحمه الله تعالى- وهو الذي علمه في تلك الفترة كيف يعرض اللعب بطريقة جذابة، وكيف يكتب قسيمة الأسعار.

أكثر اللعب بيعًا في تلك الأيام كانت «زُمارة» لها بوق مستدير يتحرك، أشبه بالهارمونيكا.

كنا نبيع الدستة (أي الـ ١٢ قطعة) بـ ٤,٨ جنيه، أي أن اللعبة الواحدة كانت بأربعين قرشًا. كان الأصل في المحل أن البيع بالجملة، ولكننا وافقنا على بيع هذه اللعبة بالقطعة في تلك الأيام، نظرًا لإقبال الأطفال عليها، حيث لم نُرد أن نردهم خائبين في ليلة العيد.

كنا نبيع من تلك اللعبة أعدادًا كبيرة، ولمعت فكرة في عقل محمد، الذي كان في السادسة عشرة من عمره تقريبًا، فقرر تنفيذها على الفور دون استشارة أحد. لقد وضع خطته البيعية والتسعيرية بنفسه، فكان يتفحص الزبون، فمن بدا له ميسور الحال يبيعها له بستين قرشًا، ومن يراه متوسط الحال يبيعه إياها بخمسين، ومن يراه فقيرًا يبيعها له بسعرها الأصلي، دون أي مشورة معنا..!

كان مكتبي في وسط المحل تمامًا، لأستطيع متابعة وملاحظة كل ما يجري بالداخل. فوجئت بالفتاة التي كانت تعمل معنا «كاشير»، تخبرني أن ابني محمدًا يغيّر في أسعار ذلك الصنف بدون سبب مفهوم.

ناديته، وسألته عما قالته الفتاة، فأجابني وهو فرح عن فكرته في تحديد الحالة الاقتصادية للزبون، قبل أن يحدد له السعر ويكتب له «البون».

ظن محمد أنني سأسعد بتلك الفكرة، فما كان مني إلا أن قلت له: «كدا؟ ماشي، طيب روّح اقعد عند امك، وما تورنيش وشك..».

أردت بذلك أن أعطيه درسًا لا ينساه، وأيضًا كي يعلم الجميع أني لا أجامل ابني نفسه في مثل هذا الخطأ الذي أعتبره من أسوأ الأخطاء في التجارة.

❖❖❖

من مبادئنا: عدم تغيير الكلمة مع عملائنا، مهما كانت الخسائر..

أثناء وجود ابني المهندس إبراهيم العربي في فرع الشركة ببورسعيد، وذلك في أواخر السبعينيات، جاءه عدد من المسئولين في شركة المقاولون العرب، ليطلبوا عرض سعر لعدد من أجهزة تلفزيون توشيبا للمستشفى الذي كانوا يبنونه في تلك الفترة في الجبل الأخضر.

لم تكن البضاعة المطلوبة قد خرجت من الجمارك بعد.

وضع إبراهيم سعرًا لهم على ضوء سعر الأجهزة التي اشتريناها به من اليابان، بالإضافة إلى مقدار الجمارك، وهامش الربح، وأعطاهم عرض السعر، وفيه مدة محددة للتوريد.

بعد ذهاب المسئولين بعرض السعر، فوجئ إبراهيم أنه أخطأ فيه، بحيث أعطاهم سعرًا أقل بنسبة ٣٠ ٪ تقريبًا من السعر الحقيقي..

لم يعودوا إليه، إلا بعد فوات فترةِ التوريد التي اتفقوا عليها كحد أقصى لتنفيذ العملية. كان معهم الشيك بالمبلغ المُحدد، الذي حسبه لهم إبراهيم.

ولم يدرِ ابني ماذا يفعل! فاتصل بي وأخبرني بالأمر كله، وقال إن فترة التوريد قد انتهت، فهل نعتذر لهم عن العملية؟! قلت له: «مش احنا اللي نعمل كدا، التزم بما اتفقت عليه، فالغلطة غلطتنا، وعليك أن تتحمل الفرق!».. ثم سألته عن المكان الذي ستوضع فيه تلك الأجهزة، فأخبرني أنهم سيضعونه في مستشفاهم الجديد، فقلت له: «خلاص، اعتبر إنك ساهمت بالمبلغ دا في تجهيز المستشفى».

وبالفعل نفذ إبراهيم العملية، بعد أن أخبر رجال المقاولون العرب بكل ما حدث، وقد أبدوا له سعادتهم ورضاهم بوجود مثل هذا المستوى من احترام الكلمة، مهما نجم عنها من خسارة..

❖❖❖



## لا لكشف أسرار المنافسين!

أذكر في سنة ٢٠٠٠ أن كان ابني مدحت عائدًا من رحلة لإحدى دول الشرق الأقصى، وكان يحمل معه حقيبة سفر كبيرة، وأخرى صغيرة «هاند باج»، حين فتح الصغيرة، وجد فيها أشياء أخرى غير تلك التي اشتراها، مع مجموعة من المستندات تخص إحدى الشركات المنافسة..

احتار ماذا يفعل؟ استشار بعضًا من أصدقائه قبل أن يخبرني، فمنهم من نصحه أن يصور المستندات كلها قبل أن يعيدها لصاحبها.. وأحدهم نصحه ألا ينظر إلى أية بيانات من تلك الأوراق.. وثالث نصحه أن يستفيد من المعلومات الموجودة في الأوراق بأية طريقة.

وجاءني في الليل، وحكى لي ما حدث بالتفصيل، فقلت له على الفور: «الأمانة ماتتجزأش يا مدحت، ماتبصّش في الورق دا ولا تصوره، وبكره الصبح تروح تسلم الشنطة لصاحبها وتاخد شنطتك، وما تقولش انت مين؟ مش عاوزينهم يشكوا إننا عملنا حاجة إحنا ماعملناهاش أصلًا».

وفعلًا نفذ ابني كل ما قلته له بالحرف.

لم أفكر للحظة أن نستفيد من الموقف الذي لم نسعَ إليه، بل فكرت أن الله تعالى يختبرنا، وكان قراري الحاسم واختياري الذي لا يتبدل: الأمانة ثم الأمانة.. و.. مراقبة الله تعالى، وتقديره قدره الجليل، وغض الطرف عن العباد وتنافسهم على الدنيا.

إن الأمانة والصدق في كل تعاملاتنا - بفضل وهدى من الله- هما السر الرئيسي في احترام اليابانيين، وثقتهم المتبادلة معنا.

❖❖❖

## الصداقة مع البيئة..

كما ذكرت، تعلمت من السنوات الأولى التي قضيتها في «أبو رقبة» عدم التخاصم مع البيئة من حولي، وعدم الإساءة إليها. واليوم كل من يتعامل مع «العربي» يعرف أن واحدًا من أهم اشتراطات الجودة لدينا، عنصر: المحافظة

على البيئة، وعدم التعدّي عليها بأي شكل من الأشكال..

على سبيل المثال، لدينا مشروع طموح لمعالجة القمامة «البيوجاز» كمصدر رخيص بديل للطاقة، باستخدام وحدات بيوجاز في قرية أبو رقبة للاستفادة من القمامة ومن مخلفات الحيوانات صديقة الفلاح، واستخراج الطاقة الحيوية والمستديمة مثل الغاز والكهرباء، وكذلك استخراج السماد الطبيعي الغني جدًّا بالمواد العضوية عالية الفائدة للتربة الزراعية.

أما على مستوى المصانع، فالمياه التي تخرج من كل المصانع تُعالج كيميائيًّا قبل أن تذهب إلى مواسير الصرف، وتلك المعالجة تكفل القضاء على أية احتمالات تلوث أو إضرار بالبيئة، إذا ما تسربت تلك المياه للأراضي الزراعية المجاورة لمصانعنا..

كم يصيبني الحزن حين أرى بعض أهالي الريف يلقون القمامة بجوار الأرض الزراعية، فيتطاير منها الأجزاء البلاستيكية وأنواع الورق التي لا تتحلل، وتستقر مكوناتها في التربة، وبالتالي تفسد طبيعتها وتقلل كثيرًا من خصوبتها، وهي التي عاشت آلاف السنين تمدنا بالخير والثمار والبركة. إن التربة المصرية كسائر أراضي وادي النيل من أجود أنواع الأراضي في العالم كله، كيف نسيء إليها وهي كنزنا الحقيقي على مر التاريخ!

إن النظافة لدينا في مصانع «العربي» مسألة أساسية. نظافة المكان، ونظافة العمال، ونظافة الماكينات، ونظافة المنتجات، ونظافة الطعام وضرورة أن يكون طيّبًا. النظافة صفة ملازمة لكل المنتمين لكيان «العربي»، ومن لا يحافظ عليها لا يستطيع أن يستمر في منظومة العمل معنا. إنها واحدة من أهم القيم التي بُنيت عليها شركة «العربي». أرجو أن تعود النظافة مرة أخرى، فتكون واحدة من أهم أسس الحياة في ريفنا، وفي كل مدن وشوارع مصر.

❖❖❖

### الرحمة والحداثة.. في مستشفيات «العربي»

لقد أكرمنا الله تعالى أن بنينا عمارة من عشرة أدوار في شبرا (بها أيضًا معرض تجاري لمنتجات «العربي»)، افتتح بها ابني د. ممدوح – بعد أن حصل على



الماجستير عام ١٩٨٥ - عيادة خاصة لطب الأطفال في الطابق الثالث من العمارة، ثم أضاف قسمًا للحضّانات بعد حصوله على الدكتوراه في طب الأطفال عام ١٩٩٥، وحين تحولت العيادة إلى مستشفى بدأ صغيرًا، أخذنا ترخيصًا لها باسم مستشفى «مركز العربي الطبي». ثم توسعنا فيها لتشمل قسمًا لعمليات الولادة وجراحات للأطفال، حتى تم تجهيزها تحت إشراف م. أحمد زمزم بعد أن أخذنا الطابق الخامس أيضًا لنضيفه للمستشفى، وفيه افتتحنا صيدلية كبيرة ومعملًا طبيًّا شاملًا. واليوم تم ضم كل أدوار العمارة – عدا السابع فقط- للمستشفى، حتى وصلنا إلى ٥٠ سريرًا و١٠ حضّانات. وقد عولج فيها الكثير من الأهل والعاملين بالشركة والأصدقاء (أُجريت بها عملية المرارة لزوجتي هانم – رحمها الله- في يناير ٢٠٠٠). وقد عولجت بها حالات حرجة كثيرة لكل الفئات، قادرين وغير قادرين، مسلمين ومسيحيين، وكان الكل يُجمع على أن الخير والرعاية والرحمة التي يلقونها في هذا المكان لم يجدوها – بفضل الله- في مكان آخر.

ثم كان افتتاح مستشفى «العربي» بأبو رقبة في ٢٣ ديسمبر ٢٠١٤، والتي أقيمت على مساحة ٥ فدادين كاملة، وبأحدث التجهيزات الطبية والتقنية العالمية، والتي استمر العمل في إنشائها لمدة ١٠ سنوات متواصلة. والله أسأل أن يوفقنا في نجاح هذا المشروع الطبي الضخم، وأن تتضافر الجهود لتحقيق أهدافنا من هذا الصرح العملاق، ليكون بصمة إنسانية في مجال العناية بصحة المصريين، سواء القادرين أو غير القادرين..



### اصبر برضاك..!

هو من أهم المبادئ التي نسعى دومًا للتمسك بها، وتعليمها لكل أفراد العائلة والمجموعة..

إنه الصبر الجميل..

والفارق بين الصبر العادي والصبر الجميل أنك في الحالة الأولى قد تصبر مع وجود مرارة داخلك، أو مع شعور طاغٍ برفض الابتلاء، ولكنك لا تجد سبيلًا آخر سوى الصبر، مُرغمًا لا راضيًا..

أما الصبر الجميل، فهو صبر بلا شكوى، معه لا يفكر الإنسان نهائيًا في أي احتمال للرفض، بل يشعر بالرضا التام، لدرجة أنه لا يرضى بغير ما قدّره الله بديلًا، يختار ما اختاره الله له؛ لأنه يوقن أن كل ما يجري بأقدار الله للعبد هو خير له، حتى لو بدا في ظاهره غير ذلك..!!

وهذا ما كان من نبي الله يعقوب حين ابتلي بفقد يوسف. وكذلك نبي الله أيوب، حين ابتلي بفقد صحته وماله..

وكذلك كان الصبر الجميل في أجمل صوره في مواجهة النبي محمد ﷺ لكل الابتلاءات العظام التي واجهها في سبيل الدعوة.

لابد من اقتران الصبر الجميل بشخصية أي إنسان يسعى إلى النجاح..

في عام ١٩٨٩ بدأت أشعر بضعف متزايد في النظر. كنت أظن في البداية أن النظارة الطبية هي السبب، وبدأت أغيّر كشف النظارات، الواحد تلو الآخر، دون جدوى.

لما فحصني صديقي د. سيد سيف، اكتشف وجود مياه بيضاء على العين اليمنى، وتوقع أن تنتقل الحالة إلى العين اليسرى بعد فترة، فكان لابد من التصرّف السريع.

اقترح د. سيف أن أسافر إلى لندن أو إلى ألمانيا لعلاجها هناك، حيث كان هناك طبيبان شهيران، كان د.سيد على علاقة جيدة بهما، فاقترح ابني د. ممدوح أن نسافر إلى الطبيبين معًا لعرض حالتي عليهما. بالفعل سافرت مع د. سيف ود. ممدوح إلى لندن أولًا، فكان تشخيص الطبيب الإنجليزي أن الموضوع لا يتعدى وجود مياه بيضاء، وأن الأمر ليس خطيرًا ويمكن الانتظار دون خوف.

أما الطبيب الألماني، والذي أجرى فحوصاته الدقيقة في مستشفى كبير بمدينة بون، فكان تشخيصه النهائي أن هناك قطعًا في الشبكية بالإضافة للمياه البيضاء، وكتب لي كشفًا لنظارة جديدة تتناسب مع حالتي. لقد كان ذلك الطبيب الألماني دقيقًا للغاية في عمله، ولقد استرحت كثيرًا له، لذا قررت أن أتابع معه حالتي حتى النهاية.



بعد سنة تقريبًا – ١٩٩٠ - أجريت عملية المياه البيضاء في ألمانيا للعين اليمنى، ولكن بعد فترة بدأ ضغط العين في الارتفاع (وهي الحالة التي توصف بالمياه الزرقاء)، واستمرت معاناتي من ذلك الارتفاع في ضغط العين بشكل مستمر، حتى تم زرع عدسة عام ١٩٩١، وبرغم ذلك استمر ضغط العين على ارتفاعه بصورة مستمرة..

في سنة ١٩٩٧ قرر د. سيد سيف أن أجري عملية زرع قرنية، ولكن حدث ارتشاح مصحوب بالتهاب شديد بسبب ارتفاع ضغط العين، مما جعلنا نسرع بالسفر إلى سان فرانسيسكو، وهناك اقترح عليّ الأطباء أن أجري عملية اسمها صمام لعلاج ضغط العين المرتفع «صمام أحمد» (سميت باسم الطبيب الأمريكي المسلم الذي ابتكرها)، ولكن الصمام للأسف لم يستمر في العمل لأكثر من ٤ أشهر، ومع متابعة الحالة من الطبيبين سيد سيف ومدحت عبد السلام، قررا في النهاية أن أسافر إلى بون مرة أخرى إلى نفس الطبيب الذي سافرت إليه قبل ذلك في عام ١٩٨٩.

استمرت متابعتي مع ذلك الطبيب الألماني في مدينة بون لسنوات، حتى كان عام ٢٠٠٥ حين قال ذلك الطبيب الألماني لابني ممدوح بالإنجليزية: «والدك لازم يوقّع على إقرار بالموافقة على إجراء عملية زرع للقرنية»، فترجم ممدوح لي ما قاله الطبيب، فطلبت منه أن يسأله عن احتمالات نجاح العملية، فقال: بصراحة، ليست كبيرة، ولكن لابد من إجرائها، وإلا فقدت العين اليمنى بصرها تمامًا، ولكن تأكد أننا سنفعل كل ما بوسعنا لإنقاذها..

قلت لابني بعد أن استمعت بتركيز لكل كلمة قالها لي مترجمة عن حديث الطبيب الألماني: «قل لن يصيبنا إلا ما كتب الله لنا، هات الإقرار يا ممدوح، سأوقع عليه حالًا..».

وقعت على الإقرار، ووقع ممدوح على إقرار آخر خاص بتعهده بأنه قد قام بالترجمة بأمانة.

بعد العملية بأيام، كانت المفاجأة الحزينة، لقد فقدت البصر في عيني اليمنى بصورة نهائية، وبقيت أرى باليسرى فقط، وإن أخذت حالتها هي الأخرى في

التدهور، فقد كانت تعاني من المياه الزرقاء، إلى جانب قصر في النظر. أصبحت أرى بها كأني أنظر من خلال موضع مفتاح الباب..

الحمد الله رب العالمين. فكل ذلك لم يزدني من الله تعالىٍ إلا قُربًا، ولم يزدني إلا رضًا بمقاديره عز وجل. لقد أنعمٍ عليّ – سبحانه- طويلًا بنعمة البصر، تلك النعمة العظيمة التي سعدتُ بها طويلًا، ولم أوفّـه – جل وعـلا- حقه، ولا شكرته عليها كما يستحق..

الآن أستطيع أن أشكره، بعد أن أيقنت كم كانت نعمة عظيمة للغاية أن ترى الأشياء من حولك بوضوح وسهولة ويسر! والآن أستطيع أن أشكره – سبحانه- لأنه هداني إلى الصبر الجميل والاحتساب، وإلى أن أرجو فضله وعطاءه لمن يصبر على فقدان نعمة من أغلى ما أعطاه الله منٍ نعم. إنك حين تُبتلى، إما أن تصبر برضا واحتساب، وإما أن تصبر بقنوط وتأذٍّ، وإما ألَّا تصبر نهائيًّا..

أليس من العقل أن تصبر راضيًا بقضاء الله تعالى، وتحتسب عنده – سبحانه- الأجر؟

الحمد الله الذي هدانا لهذا، وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله.





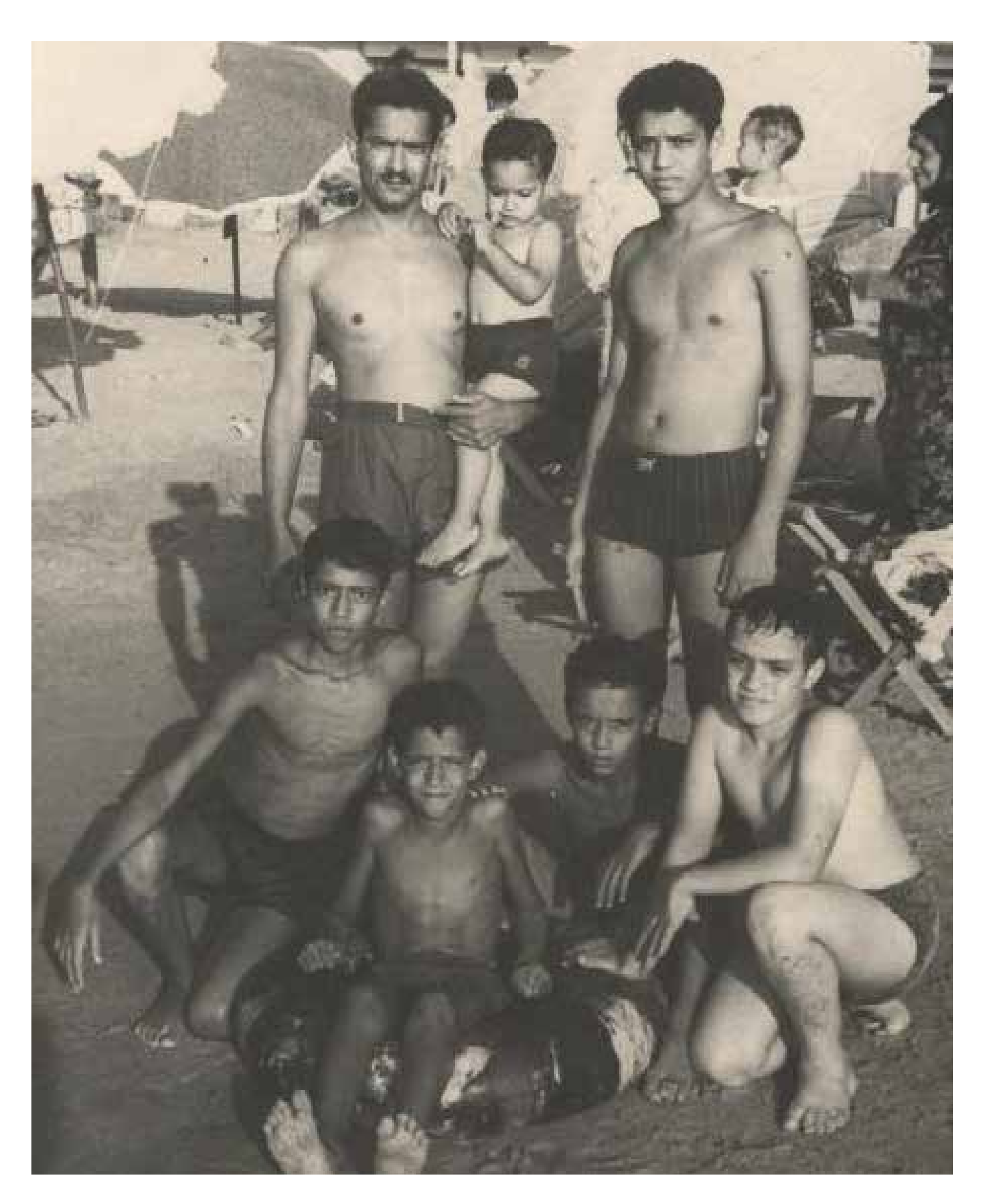
أخي عبد الجيد و نظرة أمل واعدة إلي الثلاثي  مدحت محمود و محمد عبد الجيد و محيي الدين محمود .



م . محمد عبد الجيد يشرح لقيادات الشركة عن حوكمة الشركات العائلية



الحاج محمود العربي مع رئيس الوزراء م . إبراهيم محلب يستمعان لشرح د . ممدوح العربي في افتتاح مستشفى العربي في ابو رقبة .



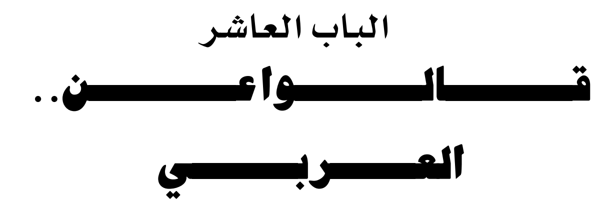
اول و اخر رحلة مصيف لي مع العائلة في الإسكندرية



مستشفي العربي بأبو رقبة




مسجد الرحمن الرحيم في العباسية



## الباب العاشر

# قـــــالـــــواعـــــن..

# العـــــربـــــي

## السيدة/ يوريكو كويكي

عضو بمجلس النواب الياباني، ووزيرة للبيئة سابقًا، ثم وزيرة الدفاع سابقًا، ورئيس لحزب «الخضر» حاليًا..

إذا قارنًا مصر الآن، ومصر في سبعينيات القرن الماضي، في ظل حكم الرئيس السادات، حين كنت طالبة في كلية الآداب جامعة القاهرة، أدرس اللغة العربية، فسنجد الحياة في القاهرة كانت أيسر كثيرًا من الآن، ولم تكن الزيادة السكانية في مصر قد أخذت هذا الشكل المعقد الحالي.

لقد كنت سببًا - أثناء عضويتي في مجلس النواب الياباني - في عودة السياحة إلى مصر بعد الأحداث المؤسفة التي حدثت في الأقصر سنة ١٩٩٧، وتحملت أمام أعضاء المجلس مسئولية السائحين اليابانيين الذين سيسافرون إلى مصر.

إن المصريين يمتلكون تاريخًا عظيمًا خالدًا، ويستحقون أن يحيوا حياة كريمة.

أما عن «العربي»، فما أعرفه أن العلاقات التجارية قد بدأت بين شركة «توشيبا» اليابانية وشركة «العربي» في سبعينيات القرن الماضي، ومنذ ذلك الوقت امتدت إنجازات «العربي» بشكل سريع بالشراكة مع العديد من الشركات اليابانية، كما حصل رئيس مجلس إدارة الشركة، السيد/ محمود العربي في عام ٢٠٠٨ على وسام الشمس المشرقة، كمساهم فعّال ورائد في تنمية العلاقات الاقتصادية اليابانية المصرية.

❖❖❖

## السيد/ تايسو ناشيمورا

كنت رئيسًا لمجلس إدارة «توشيبا»، وأعمل الآن مستشارًا للشركة.

لقد لاحظت أن للسيد/ محمود العربي خبرات كبيرة في مجال إدارة الأعمال، ويبدو أنها نتيجة تجارب متراكمة وسفريات متعددة وإخلاص في العمل. إنه يهتم بكل التفاصيل، فلديه قوة بصيرة، وذكاء عالٍ، وعلى الرغم من كل هذه الأشياء الحميدة والإيجابية في شخصيته، فلم أره يتباهى بها قط، بل رأيته شخصًا متواضعًا، يشجع من حوله على التعبيرعن آرائهم بكل حرية وثقة.

لقد بهرتني قدراتهم على استيعاب إدخال التكنولوجيا الحديثة في المنتجات التي يقدمونها للسوق المصرية وبهرني طموحهم وشغفهم بالإنجاز السريع والتنفيذ المتقن لدى كل فرق العمل لديهم.

لا أنسى قصة بسيطة حدثت منذ سنوات تدل على مدى اهتمامهم بالأمور الإنسانية الرقيقة، فعندما أتيحت فرصة للابنة الكبرى لأحد العاملين معنا في «توشيبا» اليابان أن تقدم حفلًا للبيانو في مصر، حيث إنها عازفة ماهرة على آلة البيانو، سارعتُ بإرسال خطاب إلى السيد/ محمود العربي، أطلب منه دعم شركة «العربي» لهذا الحفل الفني، فقد كانت هذه أول مرة تعزف فيها تلك الفنانة المتميزة في مصر.

وبالفعل حضر العديد من عائلة «العربي» ذلك الحفل، ثم قاموا بدعوتها إلى بيتهم في اليوم التالي. وليس هذا فقط، بل كانوا أيضًا الراعي الرسمي لحفلاتها بمصر. إن هذه القصة البسيطة المعبرة تشير بوضوح إلى عمق العلاقة بين «العربي» وكل العاملين في «توشيبا» اليابان.



## السيد/ ماكوتو ناكاجاوا

كنت نائبًا للرئيس التنفيذي لشركة توشيبا.

من أكثر ما رصدته من خلال تعاملي مع السيد محمود العربي، تلك الشحنة الإنسانية الهائلة التي يحملها بين جنبيه، والتي بهرتني حقيقة، وكذلك المُثُل العليا التي يسير بها في مشوار حياته الناجح، ويشيعها في كل المنتمين لمجموعة «العربي».

إنني إذا قمت باختيار ثلاثة أسماء من أهم الشخصيات التي أقدّرها وأحترمها

خلال حياتي كلها، فمن المؤكد أن السيد «محمود العربي» سيكون واحدًا من هؤلاء الثلاثة.

هو دائم التبسم، وكنت ألحظ فطنته العالية مع كل مناسبة ألتقيه فيها. وأيضًا حضوره القيادي اللافت دومًا للانتباه، وترتيباته الدقيقة لكل ما هو هام وضروري.

أتذكر أنه في كل زياراته لليابان، كان جدول الأعمال اليومي له يبدأ من الصباح الباكر وحتى المساء، فكنت أراه دومًا ذا قوة جسدية ونفسية متكاملة ومتوازنة. شخص ملتزم بوعوده، وذو فكر ثاقب سليم.

في إحدى المرات، أثناء مغادرتي من مصر إلى اليابان عن طريق لندن، كنا في الصباح الباكر، وكان الطقس شديد البرودة، بشكل أكثر من المعتاد. فوجئت بالسيد محمود العربي يعطيني عباءته الثقيلة كي تحميني من البرد. في مطار «هيثرو» بلندن كان الناس يطيلون النظر إليّ وهم يتعجبون من هذا الياباني الذي يرتدي عباءة عربية من الصوف! لقد شعرت بامتنان كبير لهذا الموقف، فعلًا كنت شاكرًا للغاية على هذه المشاعر الطيبة الودود.

في رأيي، أهم ما يميز عائلة «العربي» ومن يعملون معهم، أنهم يتسمون بالتفاعل الإيجابي مع الواقع والطموح الشديد، كما أنهم سريعون للغاية في اتخاذ القرارات الحاسمة حيال المشروعات الجديدة، ومثال على ذلك الغسالة الأوتوماتيك (ذات الباب العلوي)، التي أسسوا مصنعها في قويسنا، وبدءوا إنتاجها في وقت قياسي.

❖❖❖

### السيد/ نانوجي ساكوما

كنت مديرًا بشركة توشيبا في طوكيو، والآن أعمل رئيسًا لشركة Alex ltd.

قمت بمتابعة كل الأعمال والخطوات التنفيذية المتعلقة بمشروع إنشاء مصنع التلفزيون مع «العربي»، وما تبعه من تطورات وتوسعات.

أكثر ما رصدته في شخصية الحاج «محمود العربي» هو: الإيمان واليقين والجدية والطموح، والقدرة على التخطيط الاستراتيجي والمثابرة والإصرار.



لقد أخذ مشوار تنفيذ مصنع التلفزيون عشر سنوات كاملة، لم يهدأ فيها الحاج محمود ولا مساعدوه، ولم تهبط عزائمهم قط، برغم كل المشكلات والعوائق التي واجهتهم، ولم يهدءوا حتى رأوا المصنع قائمًا على أرض الواقع، وينتج أجهزة تلفزيونات كانت فخرًا لـ «العربي» ولنا في «توشيبا» على السواء.

أما ما هزني بقوة فهو ما رأيته لهم من إسهامات خيرية عديدة وفعالة. تعجبت من حبهم لبناء المساجد الكبيرة الجميلة المتميزة. كما أن لديهم اهتمامًا كبيرًا بأهالي قريتهم وما جاورها، وكذلك بالعاملين داخل الشركة.



### السيد/ تاكوجي كوتشي

كنت مديرًا لفرع توشيبا في أثينا.

تعاونت مع عائلة «العربي» حين كنت مديرًا لفرع أثينا من عام ١٩٧٦ وحتى عام ١٩٧٨، وكنت – من خلال هذا العمل- أشرف على مكاتب الشرق الأوسط، والتي كانت تشمل مكتب القاهرة. تعاملت كثيرًا مع عائلة العربي، بداية من تلك الأيام التي كانت تمتلك فيها المحلات فقط، وبعد ذلك تعاونت معهم أيضًا أثناء وبعد مراحل إنشاء المصانع المتوالية.

من أروع ما لاحظته في «العربي» أنهم لا ينفقون ما يربحونه على مظاهر الترف والمظاهر الشخصية، بل إنهم يستثمرون كل أرباحهم في المشروعات والاستثمارات المتتالية، التي تساهم في نمو الشركة، وتنمية بلدهم الذي يبدو أنهم يحبونه بصدق.

إن شركة توشيبا ربحت كثيرًا يوم قررت منح «العربي» الوكالة في مصر، حتى إنه أصبح بعد سنوات معدودة أهم وكيل لنا على مستوى الشرق الأوسط كله.



### السيد/ شيجَرو أندو

كنت خبيرًا في شركة توشيبا، وقبلها مديرًا لمكتب توشيبا بالقاهرة.

في بداية السبعينيات، حضرت إلى مصر لدراسة السوق، وعملت مع شركة

الأسواق الحرة التابعة لمصر للطيران لفترة قصيرة ثم رجعت إلى اليابان. بعد شهور رجعت لمصر وعشت مستقرًا في القاهرة لمدة عامين في بعثة لدراسة اللغة العربية بالجامعة الأمريكية. في تلك الفترة تعرفت إلى الحاج محمود وإلى أخويه محمد وعبد الجيد.

بدأت علاقتي بهم بسماعي لأغنية الإعلان الشهير: «العربي بالموسكي والموسكي بالعربي»، ثم صارت بيننا صداقة عميقة، وبدأت أساعدهم في فتح مجالات للتبادل التجاري مع منتجات توشيبا.

كنت مهتمًا بنقل صورة لنشاطهم الكبير في محلهم التجاري بالموسكي من خلال التصوير الفوتوغرافي، وقد نقلت صورة إيجابية عنهم لدى رؤسائي في توشيبا باليابان.

ملأني اقتناع تام بأن «العربي» هو من يستحق ثقة توشيبا ليصبح وكيلًا لهم، برغم أن نظرة رؤسائي – في البداية - كانت مخالفة لذلك، ولكني استطعت إقناعهم، وقد ساعدني نشاط الحاج محمود وجديته في إثبات ذلك لشركتي، وأيضًا من خلال تنفيذه كل وعوده، وأيضًا بوفائه بكل التزاماته مع الشركة، وكذلك لما اتسم به من سرعة كبيرة في بيعه لكل الشحنات التي استوردها من توشيبا في بادئ الأمر.

لقد كنت أسعد إنسان يوم حصل «العربي» على توكيل «توشيبا» عام ١٩٧٥.

إن إيقاع العمل لدى «العربي» سريع، دون هرولة أوعشوائية، بل بنظام وثبات وإصرار.

❖❖❖

### السيد/ يوتاكا هاياشي

كنت رئيسًا لشركة تويوتشي تشوسو. ثم مدير إدارة شركة «العربي» العالمية.

برغم تعدد الأعمال والمشروعات التي قمت فيها بالتعاون مع شركة العربي، التي أعتز بالتعامل معهم على مدار سنوات طويلة، فإنني أعتبر أكثر الأشياء التي أفخر بها يوم قمت بتصوير الصورة التذكارية للسيد محمود العربي مع



وزير الخارجية الياباني مستر ناكاسوني، وذلك أثناء حفل تكريم الحاج محمود لحصوله على جائزة «الشمس المشرقة» من الإمبراطور الياباني عام ٢٠٠٨.

أعتقد أن السيد محمود العربي يعمل على جمع شمل الجيل الثاني والجيل الثالث في عائلة «العربي»، ويعمل كذلك على توسيع رقعة المشروعات واستمرارها، كما أنه يعمل على ترسيخ الفكر الإداري القوي والفعال ما بين الجيل الحالي والأجيال القادمة.

لم ألحظ اختلافًا كبيرًا بين عائلة «العربي» كشركة يربطها رابط العمل والإنتاج، و«العربي» كعائلة يربطها الدم والجينات، وهذا أهم سر من أسرار النجاح في الشركات العائلية. المنظومة في الحالتين واحدة.

لا أنسى ذكرياتنا عام ٢٠٠٧، عندما ذهب السيد محمود العربي مع أولاده إلى اليابان لحضور مهرجان احتفالات للألعاب النارية. كان الجو مرحًا ومليئًا بالانطلاق بعيدًا عن قيود ورسميات العمل. لاحظت يومها أن أولاده يحبون الضحك والمناوشات والمقالب الهادئة الطريفة، ولكن بمجرد أن حضر وقت الطعام وظهر والدهم الحاج محمود ليأخذ مكانه في صدر المائدة، إذا بالجميع يأخذون أماكنهم في هدوء تام حول والدهم، وبدا عليهم الطاعة والحب والولاء الشديد له، وقد ظهر ذلك بجلاء في حرصهم على خدمته، حتى إنهم لا ينتظرون أن يطلب شيئًا، بل كانوا يبادرون بتحقيق كل ما ينوي طلبه قبل أن يطلبه.



### الحاج أحمد العبد

كانت أول معرفتي بالحاج محمود العربي أثناء رئاسة الأستاذ «محمد البليدي» لغرفة التجارة بالقاهرة. تقدمت أنا والحاج محمود مع بعض الزملاء في قائمة في انتخابات الغرفة، ووفقنا الله ونجحنا.

في بداية تعارفنا دعاني إلى حفل افتتاح توكيل للساعات – سايكو- كان قد حصل عليه من اليابان، واعتذرت له بسبب سفري للإسكندرية لزيارة ابنتي – التي كانت متزوجة هناك- للاحتفال مع الأسرة بعيد ميلادها. وأمام إصراره، أظهرت له

تذكرة القطار المكيّف، وكان هذا شرط لوصول ما معي من حلوى وشوكولاتة لزوم الاحتفال بعيد الميلاد سليمًا، حيث لم تكن سيارتي مكيفة في ذلك الوقت، وإذا بالحاج محمود يعطيني مفتاح سيارته المكيّفة، ويصر عليّ أن أحضر الافتتاح ثم أسافر بها إلى الإسكندرية، وكانت هذه الإشارة واللفتة الجميلة هي البداية الحقيقية لعلاقتنا الوثيقة، والتي توطدت كثيرا بعد ذلك..

عملت مع صديقي الحاج محمود في غرفة القاهرة، ثم في اتحاد الغرف التجارية لسنوات طويلة. لقد بنينا مع الحاج محمود ذاك الصرح العظيم الحالي للغرفة التجارية في باب اللوق. وأذكر يوما سألت فيه أحد المُعينين في الغرفة من قبَل الحكومة عن أداء الحاج محمود كرئيس لاتحاد الغرف التجارية، فقال لي: الحاج محمود يصلح رئيسا لوزراء مصر، وليس رئيسا لاتحاد الغرف فقط.

الحاج محمود كان أحد أسباب تعلّقي برحلات الحج والعمرة، لدرجة أنها أصبحت متعتي الأولى في الحياة كما هي عنده تماما..

أذكر أننا كنا في رحلة حج، وكان الزحام شديدا في «مِنى»، وفوجئنا بجماعة من المصريين يدخلون علينا البيت الذي استأجرناه، ويسألون عن مكان يبيتون فيه، وبتلقائية رد بعضنا أن المكان ضيق للغاية، فإذا بالحاج محمود يستقبلهم ويرحب بهم، ويدعوهم للمبيت معنا، وتعجبت أشد العجب: أين سيبيتون؟! فقال لي الحاج: أنترك من يلجأ إلينا ونخذله، ونحن في موسم الكرم والبذل؟! ونام هو على «دكة» خشب في مدخل البيت، وأنا على دكة مواجهة له، وكان هو أيامها رئيس غرفة تجارة القاهرة، وكنت أنا أمين الصندوق..!!

في رحلة عمرة في رمضان، كنا قبل العيد بيومين وكان الزحام شديدا، اضطر الحاج محمود أن يصحب جزءا من المجموعة في طائرة، أقلعت قبل موعد طائرتنا بثلاث ساعات، فانتظرت أنا مع باقي المجموعة الطائرة التالية. فوجئت بهمز ولمز في حق صديقي بصفته المشرف على الرحلة، فمن قال أنه أخذ أصدقاءه وعاد لمصر أولا في الدرجة الأولى، ومنهم من قال إنه يريد أن يلحق العيد مع أولاده. ظللت أؤكد لهم أن الرجل اضطر لذلك مع المجموعة التي كانت معه، وإلا كانت تذاكرهم ستضيع عليهم.



المهم، وصلنا مطار القاهرة، فإذا بأعجب مشهد يمكن لعينيك أن تراه في مثل هذا الوقت وفي مثل هذا الزحام الرهيب في مطار القاهرة في موسم عمرة رمضان..

وجدنا الحاج محمود نائمًا على أريكة في المطار وحقائبه إلى جواره ينتظر قدومنا (!)، وعندما سألته عن الدافع وراء هذا، قال: ألست أنا المسؤول عن الرحلة؟! كيف أعود لبيتي ولم أطمئن على كل أعضاء الرحلة فردا فردا؟؟!

نظرت في أعين من كانوا يهمزون ويلمزون في حقه، فإذا بهم قد طأطئوا الرؤوس..!

لا أشك للحظة أن كتاب الله تعالى هو السر وراء كل ذلك النجاح الذي حققه الحاج محمود. أخبرني أحد المقربين منه في العمل، أنه كان يختم كتاب الله أثناء سفرياته إلى اليابان. لاحظ أنه في سفر شاق مليئ باجتماعات مجهدة للغاية للعقل قبل الجسد، ومع ذلك تجده في كل أوقات فراغه من العمل يمسك بكتاب الله تعالى ويقرأ فيه ما تيسر.

لقد فعل الكثير لأهله في «أبو رقبة»، وفي المنوفية وما جاورها من المحافظات. إننا في مصر، لدينا في كل قرية وكل مدينة صغيرة على الأقل رجل أو اثنان حققوا نجاحا ملموسًا سواء على المستوى المحلي أو العالمي، فلو أن كل واحد من هؤلاء مدّ يده لأهل بلده، ودعمهم بما آتاه الله من فضله، لشهدنا تحولا باهرا في أحوال مصر كلها.



### د. أحمد الغرباوي

تشرفت بدعوة الحاج محمود لإلقاء محاضرة في كلية التجارة بجامعة الإسكندرية. كانت محاضرة مبهرة للطلبة، بل وللأساتذة أيضا (الذين منهم من يشغل مناصبا رفيعة في شركات تجارية واستثمارية) بما احتوته من فوائد وعلم نافع من رجل أعمال وتاجر نجح عمليا بشكل مذهل يثير الإعجاب. تكلّم يومها في أسرار النجاح لكل من يبدأ مشروعا خاصا به، وكيف يقيم أنظمة إدارية ومالية محترفة، وكيف تُدار التعاملات التمويلية بدون أي خسائر على الطرفين، المستثمر والبنك، أو المؤسسة المولة أيا ما كانت .

ضرب الحاج محمود أمثلة لمنهجه في زيادة عدد العاملين بالمجموعة كلما ضاقت الأحوال الاقتصادية في البلد بسبب أو لآخر، أو في ظل تقلّص الأعمال والتراجع الاقتصادي على مستوى الدولة. حكى لنا كيف كان يزيد من عدد العاملين في «العربي» في تلك الأوقات الصعبة، وإذا بالله تعالى في كل مرة يخرجه - وشركته - من تلك الأزمات، ببركة مساعدة الآخرين. إن نظرية الحاج محمود العربي في هذا الأمر بسيطة للغاية، فهو يفترض أن رزق العاملين الجدد مكفول من الله في كل الأحوال، وطالما سيأتيهم رزقهم بدون شك، فلماذا لا يكون ذلك من خلال شركة «العربي»؟! وبالفعل كانت الأزمات تنفرج كلما زاد من العاملين معه..

إنها فكرة عبقرية، تجمع بين الإيمانيات والتجارة، لا أظن أن واحدًا من تجار مصر - أو العالم- سبق بها الحاج محمود العربي..!

رفضت توشيبا في البداية أن يستثمروا مع «العربي» تماما، وذلك حين قرر أن ينشئ أول مصنع للمراوح في مصر، فكان هو الذي أخذ زمام المبادرة، وحمل كل احتمالات المغامرة على كاهله، ووفر التمويل الكامل لإنشاء المصانع بنفسه، بينما هم كانوا يربحون من ورائه ذهبا، فلم يدفعوا مالا في استثمارات المصانع التي أنشأها الحاج محمود وأخواه محمد وعبد الجيد..

كل خطوة كان يمشيها اليابانيون معه كان يدفع لها مقابلا ليس قليلا، ولكن ثقة الرجل في ربه ثم في نفسه وفي معاونيه وفي كل عائلة شركة «العربي»، وفي قدرتهم - بعون الله تعالى- على النجاح جعلته يقرر خوض التجربة بكل جدية وأمانة وإصرار، حتى قررت «توشيبا» بعد سنوات طويلة من التعاون الناجح - بدون شراكة كاملة-، قررت «توشيبا» الدخول مع «العربي» في استثمارات في مشروعات واعدة وكبيرة في مصر.

❖❖❖

## م. عادل السيد

في سنة ١٩٨٩، علمت أن «العربي» يبحثون عن خبرات وكفاءات لبدء تصنيع مواتير المروحة في مصانع بنها. وبالفعل التقيت المهندس برغوت - رحمه الله- ووافق على أن أعمل نصف الوقت. بدأت العمل يومي الجمعة والسبت على



ماكينات «CNC»، وهي عبارة عن مخارط مبرمجة تعمل بالكمبيوتر، تعطي كفاءة عالية للغاية، ونجحنا نجاحًا مبهرًا والله الحمد..

بعد سنة طلب مني الحاج محمود التفرغ للعمل مع «العربي» طوال الوقت، خاصة بعد وصول ماكينات حقن الألومنيوم، التي طلب مني أن أشرف على تركيبها وعملها بالكامل. فذكرت مخاوفي من القطاع الخاص - بصراحة- على مسامع الحاج، فقال لي: «جربنا يا عم عادل!». ومن يومها لم أترك «العربي»، والحمد الله أن كان لي الشرف للانضمام لهذه الشركة الجادة.

إذا دخلت للحاج محمود بأي طلب يخص العمل أو آخر شخصي، فلا بد أن تخرج راضيًا، سواء حقق لك ما تطلبه، أو طلب منك إرجاءه لوقت آخر، أو رفضه كلية، فلقد حباه الله تعالى بأسلوب إداري غاية في الإقناع وفي الرفق في آن واحد..

لديه قدرات غير عادية على تحديد كفاءات من يجري معه لقاء للعمل، قدرات تتعدى حدود المنطق، حين تقارنه بمن لديه دراسات وشهادات عديدة، فتجده متفوقًا عليهم جميعًا!.. فهو حين يقتنع بكفاءة إنسان وبأخلاقياته، يبذل كل ما يستطيع ليكون واحدًا من فريق «العربي»، وهذا يحدث لقناعة خاصة لديه بقيمة الإنسان وقدراته، وهذا قد لا تجده في كثيرين من أصحاب المصانع ممن بهرتهم المادة، وغرَّتهم قدرات الآلة والميكنة الحديثة..



## د. عصام الأحمدي

حين أصبحت رئيسًا لمجلس إدارة بنك مصر، بعد انتقال الأستاذ محمد حافظ إلى الرفيق الأعلى، جاءني الحاج محمود في مكتبي بعد شهر تقريبًا. بعد أن هنأني بالمنصب الجديد، سألني إن كان البنك سيستمر فيما وعده به الأستاذ حافظ - رحمه الله- من تمويل التوسعات الجديدة لمصنع بنها..

صمتُّ لبرهة، ثم قلت له إن بنك مصر مؤسسة كبيرة، لها ميثاق عمل، ونظام لا يتأثر بتغيّر القيادات، فما وعدك به «محمد بك» سننفذه بالحرف.. وهذا بالفعل ما كان.

لم يكن ذلك مجاملة للحاج محمود، بل هذا هو أساس التعاملات في بنك مصر، التي أرساها الزعيم الاقتصادي العظيم «طلعت حرب»، ولا تزال – حتى اليوم - تسيِّر كل أمور البنك..

إن ما جعل «العربي» عميلًا متميزًا لبنك مصر، وما جعله يكبر معنا، ونكبر معه، أنه يعمل بنفس الأصول والمبادئ التي كان يعمل بها رائد الاقتصاد المصري، مؤسس بنك مصر، محمد طلعت حرب – رحمه الله.

منذ تعرفت إلى هذا الرجل الطموح، لم يطلب مني طلبًا خاصًا أو استثنائيًا يختلف عن نظام التعامل العام في البنك. لم يطلب مني مرة أن أخفض له نسبة فائدة، أو تعديل شيء لمصلحته..

كنت ألاحظ احترامه للوقت. فهو يأتي في موعده بالدقيقة، ولا يجلس ليتكلم إلا في العمل، وينهي الاجتماع بمجرد انتهاء مناقشة كل بنود الاجتماع، لا وقت لديه للثرثرة الفارغة، أو الحوارات التي لا طائل منها. أيضًا أعجبت بأناقته في ملبسه، ولكنه في نفس الوقت لم يكن يبالغ في ذلك..

إنه شخص يجبرك على احترامه وتوقيره..



## د. كمال أبو العيد

بدأت صلتي بالحاج محمود العربي في عام ١٩٨٧ حين عُينت رئيسًا لمجلس إدارة بنك التنمية الصناعية، واستمرت العلاقة حتى خرجت من منصبي بعد ٩ سنوات في عام ١٩٩٦. كان الحاج محمود العربي أحد أهم عملاء البنك. ولم تنته العلاقة بانتهاء عملي بالبنك، بل استمرت بيننا صلات اجتماعية وإنسانية عميقة، وحتى اليوم.

بعد تعارفنا بعدة أشهر، جاء لمكتبي بالبنك ومعه مجموعة من اليابانيين ليطمئنوا على حسن صلاته بالبنك الذي يعمل معه. لاحظت أنه لا يتحدث معنا بالإنجليزية، وأنه ينتظر الترجمة، فسألته عن السبب، فأجابني بكل ثقة وكل ثبات أنه لا يعرف الإنجليزية!.. فشعرت بأني أمام رجل ثقته في نفسه لا حدود لها، وزاده هذا في نظري احترامًا وتوقيرًا.



كانت هناك قصة مضحكة -انتشرت لا أدري إن كانت صحيحة أو هي مجرد نكتة- أن أحد كبار المسئولين المصريين كان في زيارة لليابان - في التسعينيات- فوجد إعلانات توشيبا تملأ الشوارع هناك، فهمس لمرافقيه: «ما شاء الله، الحاج محمود العربي مكسّر الدنيا في اليابان!»..

سواء كانت هذه القصة حقيقية أو نكتة، فهي تدل على قوة ارتباط اسم «العربي» مع «توشيبا»، لدرجة أن البسطاء أحيانًا يختلط عليهم الأمر: مَنْ بدأ قبل مَنْ؟!

ذات مرة، وبعد أن فتح الله عليه من فضله، قلت له ضاحكًا إنه بالتأكيد قد تزوج من امرأة ثانية شابة، فتعجب وقال بجدية تامة: «أنا؟! أنا أتزوج على من كانت تأخذ مني مصروفًا عشرة قروش في اليوم؟! التي صبرت عليّ لسنوات طويلة، حين يفتح الله عليّ أبواب الرزق يكون هذا جزاءها!!». لم أتوقع هذا الرد مطلقًا.. لقد زاد قدره في عينيّ بما أجابني به، وازدادت ثقتي فيه، فمن يحفظ لزوجته جميلها، ويتذكر لها الأيام الصعبة التي تحمّلت فيها خشونة العيش، فلا يُحب أن يكون جزاؤها في زمن رغد العيش هو الحزن والغم بأن يتزوج عليها - رغم أن الشرع يمنحه هذا الحق مادام يعدل فيما بين الأولى والثانية - مثل هذا الرجل لابد أن يحوز ثقة الجميع بكل بساطة، فهو نموذج نادر للوفاء والاستقامة..



## د. لطفي لويز

عرض عليّ الحاج محمود أن أنضم لمجموعة «العربي» للعمل في إنشاء مصنع اللمبات، فأخبرته – دون تردد- أن هذا شرف يتمناه أي إنسان، ولكن مدة انتدابي كرئيس مجلس إدارة «فيليبس» لم تنته بعد، واقترحت عليه أن أشارك في إعداد الدراسات الخاصة بالمصنع مع فريق العمل من الجانبين الياباني والمصري، وبعد انتهاء مدة خدمتي أنضم للعمل مع «العربي»، فوافق الحاج محمود على ذلك، وهذا الذي كان.

أعجبني فيه أيضًا أنه يتجه نحو أهدافه من أقصر الطرق دون مكر أو لف أو دوران..

أجمل ما فيه، أنه يتعلم بشكل جيد جدًا من أخطائه أكثر مما يتعلم من نجاحاته، فهو يحول أي خطأ لدروس عميقة وخبرة مكتسبة يتعلم منها الكثير، ولا يكتفي

بنفسه، بل يتعدى ذلك إلى كل من يعمل معه، الكل يستفيد من خبراته.

الحاج محمود العربي أستاذ في تحويل الأزمات إلى فرص، لايضيّع وقته في التفكير في المشكلة من زاوية محبطة مخيبة للآمال، بل تجد تفكيره إيجابيًا، يبحث دومًا عن الحلول، ويبحث عن بقع الضوء في الصورة المظلمة.

أيضًا استوقفني شعار الشركة «صُنَّاع الثقة». إنه شعار في غاية الذكاء، يوحي بالثقة التامة بين العربي وبين مستخدمي منتجاته. وأيضًا الثقة بين العربي وبين كل فريق العمل بشركاته ومصانعه ومتاجره. وكذلك بين العـربـي وبين كل التجار والموردين. بل وقبل ذلك وبعده: الثقة التامة التي يوليها «العربي» في الله الذي وفقه كل هذا التوفيق، وبالتالي تجد كل منسوبي الكيان يثقون بربهم كما علمهم أستاذهم «المعلم». نعم إنه معلّم!.. أحب أن أطلق عليه لقب «جورو»، أي «المعلّم» باليابانية، وهو تعبير شائع استعماله في الغرب أيضًا، فهو حين يصدر قرارًا فإنه لايصدره من منطلق حسابات ورؤية أنانية تنظر لمصلحته ومصالح ذويه فقط. ويعجبني للغاية قول شائع كرره مرارًا لكل من عاونوه في قصة نجاحه: «اللي مش بيخسر، ما بيكسبش!»..



## م. محمد البـريدي

أعمل الآن رئيسًا للقطاع الصناعي بمجمع مصانع «العربي» ببنها..

كانت البداية في سنة ١٩٨٨، لما بدأ الحاج محمود العربي يدرس إمكانية إنشاء مصنع لإنتاج تلفزيونات توشيبا في مصر. كان الحاج محمود قد اختارني مع المهندس سالم السيد، لنكون من يعاون «العربي» في إنشاء ذلك الصرح العظيم..

أتذكر واقعى هامة بعد افتتاح مصنع التلفزيون بفترة، كنا ننتج حوالي ٢٠٠ جهاز تلفزيون في اليوم، جاءني الحاج محمود العربي ومعه الحاج عبد الخالق عطية، وقال لي: «عندي مشكلة يا محمد، ويارب تقدروا تساعدوني نحلّها، فيه مركب عليها ٩ آلاف جهاز تلفزيون مستورد اتأخرت، وأنا أخدت فلوس الأجهزة دي، ومافيش قدامي غير إنكوا تنتجولنا العدد دا قبل رمضان ما يخلص، على يوم ٢٥ مثلا!!»



كنا في يوم ١١ رمضان، أي مطلوب أن ننتج ٨٥٠ إلى ٩٠٠ جهاز يوميا!!..

كان تحديًا رهيبا، ولم يكن من السهل أن أوافق بسرعة، فطلبت مهلة للتفكير، وللتشاور مع المهندس سالم، ومع باقي الزملاء المهندسين الشباب..

في اليوم التالي اجتمعت بالحاج محمود وأخبرته أننا سننفذ – بإذن الله- ما يريده، على أن نعمل ورديتين، وأن يفطر العاملون في المصنع، وأن يتم توصيل البنات إلى بيوتهن بعد العمل. وبالفعل تم تنفيذ الكمية في الموعد المحدد، بل وقبله بيوم.. كانت فرحة عظيمة، وكانت بداية لمشوار تألق تلفزيون «توشيبا- العربي»، وانتشاره في السوق المصري بقوة وكفاءة، وحتى اليوم..

أذكر أن دعتنا توشيبا لاجتماعهم السنوي مع وكلائهم في منطقة الخليج العربي سنة ١٩٩٨، وأمرنا الحاج محمود أن أسافر أنا والمهندس محمد محمود، وبالفعل سافرنا لحضور الاجتماع فقط، يوما واحدا قضيناه في الإمارات، وهناك علمنا أن توشيبا باعت – في تلك السنة- في منطقة الشرق الأوسط ١٥٠ ألف جهاز تلفزيون، بينما العربي كان قد باع في نفس السنة ٣٧٥ ألف جهاز!، في مصر فقط، هذا غير ما كان يباع في بعض الدول العربية الشقيقة مثل العراق وليبيا..

يومها شعرت بالفخر العميق أن مصنع «العربي» قد حفر لنفسه مكانة رائعة بين مصانع التلفزيون العالمية، أرجو من الله أن تزيد ولا تتراجع أبدا.



## أ. محمود عبد العزيز

في نهاية الثمانينيات، كنت رئيسًا لمجلس إدارة البنك الأهلي المصري، التقيت بالحاج محمود العربي، حين كنت أنادي بألا يتوقف دور البنك عند الإقراض والاقتراض، بل لابد أن ينشئ الشركات، ويديرها، ويسوّق إنتاجها. كان الحاج محمود في تلك الفترة يتعامل مع بنك مصر بشكل أساسي، ولكنه جاءني ليستشيرني في مشروع إنشاء مصنع للتلفزيون في بنها..

كان مشروعًا مكلفًا للغاية، وقد نصحته بأن يتريث في إقامة ذلك المشروع، وشبهته بمصنع السيارات الذي لابد له أن يقوم بتصنيع ٢٠٠ ألف سيارة – على

الأقل- في السنة، حتى يستطيع أن يستمر، وإلا فإن السيارات المستوردة ستكون أرخص من إنتاجه، مهما رفعت الدولة من قيمة الجمارك عليها. ظننت أن الحاج محمود قد اقتنع يومها بكلامي، إلا أنه بعد فترة من الزمن - تقريبًا خمس سنوات- افتتح «العربي» مصنع التلفزيون في بنها، الذي نفذه بشكل كامل مع بنك مصر..

لقد ضرب مثلًا في الإصرار على تحقيق الهدف. إنني أراه شخصًا مختلفًا تمامًا في قدرته على تنفيذ كل ما يحلم به، أو يطمح إليه..

لقد أدهشني الحاج محمود خلال السنوات الطويلة التي عرفته فيها بأخلاقياته ومبادئه التي كان يحافظ عليها دومًا، مما يدعونا لأن نبتهل إلى الله أن يرزقنا عددًا من التجار والمستثمرين مثل هذا الرجل، حتى يعود للاقتصاد المصري قوته وعافيته بإذن الله..

لم يكن الحاج محمود ممن يتحدث بكلمات زائفة لا يطبقها على أرض الواقع، بل -على العكس- كان لا يتفوَّه بكلمة إلا ويكون هو أول من ينفذها، وهذا هو سر ثقة اليابانيين فيه..

إن سر نجاح «العربي» الأول – بلا شك- هو: ثباته على مبادئه..



## د. محمود كارم

كنت أسمع عن الحاج محمود وعن تجربة «العربي» قبل أن ألتقي به بفترة طويلة. وسنحت الفرصة أثناء عملي سفيرًا لمصر في اليابان بلقاءات عديدة معه.. ثم باعتباري كنت الأمين العام للمجلس القومي لحقوق الإنسان لسنوات، فأنا أشهد لهذا الرجل أنه من تلك القلة من المستثمرين المصريين، التي تدير أعمالها بمفهوم العدالة الاجتماعية بمعناها الواسع الجميل، وبتطبيق عملي على أرض الواقع، وليس مجرد شعارات خاوية زائفة.

العلاقة بين مصر واليابان ضاربة في القدم، وقد شهد عام ١٨٦٢ مرور ٣٧ شخصًا من الساموراي اليابانيين بمصر أثناء سفرهم لأوروبا عن طريق البحر، أخذتهم وأبهرتهم مظاهر المدنية والتقدم في مصر، ولم ينسوا أن يمكثوا في مصر



بعض الوقت أثناء عودتهم لليابان – عام ١٨٦٤ - بعد إتمام مهمتهم في أوروبا.

كتب أولئك الساموراي تقريرًا لحكومتهم يعلنون فيه انبهارهم بمصر ويقترحون على الحكومة اليابانية أن تقتدي بمصر (!) في ثلاثة أمور مهمة جدًا رأوها هناك: أولًا: السكة الحديد، التي لم تكن قد دخلت اليابان في ذلك الوقت. وثانيًا: ربط جزر اليابان بالاتصالات السلكية «التلغراف»، كما رأوه في مصر. وثالثًا: انبهروا بنظافة دورات المياه العمومية، وأشاروا إلى ضرورة تقليد مصر في هذا الأمر..!

في عام ٢٠٠٢، في فندق جميل بمنطقة «أودايبا» السياحية بطوكيو، وأمام منظر خلاب حيث ردم اليابانيون جزءًا من خليج طوكيو، وأقاموا فنادق ومنتجعات تسويقية وترفيهية مبهرة، حضرت حفل توقيع عقد الاتفاق بين توشيبا والعربي لإقامة مصنع لإنتاج اللمبات الفلورسنت في قويسنا. ألقيت كلمة بصفتي سفيرًا لمصر في اليابان، ثم ألقى الحاج محمود العربي كلمة، وأخيرًا أنهى رئيس مجلس إدارة شركة توشيبا لتكنولوجيا الإضاءة - مستر «تسوكاهارا» TSUKAHARA - اللقاء بكلمة جميلة عن عمق العلاقة بين توشيبا والعربي. كان هناك عدد كبير من المسئولين والمديرين بالشركتين اليابانية والمصرية.

قلت لرئيس توشيبا لتكنولوجيا الإضاءة – دون أن يكون معنا أحد حينئذ-: «بالتأكيد سيكون هناك المزيد من الخطوات العملية، خاصة على سبيل التوقيع على ضمانات لتوشيبا، أو شيكات، وما إلى ذلك». ففوجئت بالرجل يجيبني: «نحن لا نوقّع ضمانات، ولا شيكات مع السيد محمود العربي، لضمان حقوقنا، فقد جربنا الرجل كثيرًا، نحن نفعل ذلك فقط لضبط أمور العمل!».

نحن هنا في اليابان يا دكتور، صديقنا لا يصبح صديقًا حقيقيًا إلا بعد وقت طويل للغاية من اختباره في أعمال متتالية، والسيد محمود هو صاحب أعلى مرتبة لدينا في الصداقة، ونحن نثق في أي كلمة تخرج من فمه..



## أ. مصطفى غنيم

في عام ١٩٧٨، كنت أعمل في شركة مصر للطيران، وكنت شريكًا في مكتب للتسويق مع رجل ياباني، هو نفسه والد وزيرة الدفاع اليابانية السابقة «يوريكو

كويكي»، وكان المكتب يعمل في تسويق السلع المستوردة من اليابان إلى السوق المصري.

تعرفت إلى الحاج محمود في تلك الفترة، حيث كان الموسكي هو المكان الذي أتحرك فيه لتسويق عينات من منتجات وأجهزة يابانية متعددة، وذلك بعد انتهائي من عملي الأساسي في مصر للطيران، ولاحظت أنه أكثر التجار الذين تعاملت معهم جرأة وإقدامًا.

كان «الحاج محمود» إذا أعجبته «عينة» منتج رآها معي، يغلق حساباته بسرعة، ويترك المحل مسرعًا ولا ينتظر حتى يرفع غطاء سيارته من فوقها لنستقلها، بل كان يسرع بي لنأخذ تاكسي من شارع الأزهر، ونتجه إلى البنك لفتح اعتماد..!

أذكر أن أول صفقة نفذناهـا معًا كانت عبارة عن شحنة لعب أطفال اختارها الحاج محمود من كاتالوج معي كان يحتوي على عدد كبير من المنتجات، بعدها فتح الحاج اعتمادًا لها عن طريق البنك العربي الدولي، ودفع المبلغ المطلوب. كان هذا هو البنك الوحيد الأجنبي الذي يمكن أن يعطيك دولارات ويمكنك فتح اعتمادات منه.

لقد سمعت بأذنيَّ الحاج محمود يقول لمحاسبيه – مرات عديدة-: «مش عايز جنيه من حق الجماعة اليابانيين في توشيبا نبخسه!»..

لم يكن هناك أي رقيب على «العربي» إذا ما أراد تقليل نصيب اليابانيين من أرباحه من المنتجات التي تنتجها مصانع العربي في مصر، فكل منتج يخرج من المصنع ويباع في الأسواق يكون لتوشيبا اليابانية نسبة على حصيلة بيعه، وهم لا يعلمون مقدار تلك المبيعات، إلا أنهم وثقوا – فقط- في صدق وفي أمانة «العربي»، وقد كان الحاج محمود وأخواه، وكل من يعمل معهم في هذا الكيان العملاق على قدر المسئولية تمامًا.

إن نظرية الحاج محمود ببساطة أن الشراكة لابد أن تستمر إلى النهاية، فهو لاينهي شراكة من ناحيته أبدًا، فمادامت توشيبا (وبعدها شارب) لم تُنه تلك الشراكة من ناحيتها، فسيظل على اتفاقه معهم، يعطيهم حصتهم من الأَرباح



مقابل الخبرات والـ «know how» التي يقدمونها بإخلاص وتفان لـ «العربي»..

❖❖❖

### د. مصطفى الفقي

كنت سفيرا في فيينا حين زار الحاج محمود العربي النمسا (كان ذلك سنة ١٩٩٧)، أثناء رئاسته لاتحاد الغرف التجارية المصرية، وكنت قد التقيت به قبل ذلك في لندن أثناء عملي في سفارتنا هناك. حكى لي يومها كيف بدأ حياته التجارية، وليس معه سيولة سوى ثلاثة جنيهات فقط، كانت ما تبقى له من راتبه الذي كان يتقاضاه من المحل الذي كان يعمل به في الموسكي، كان ذلك في عام ١٩٦٤.. ماشاء الله، كل هذه الامبراطورية الصناعية والتجارية، وفقه الله تعالى لبنائها بالعمل والجد والاجتهاد، وليس بأموال ورثها، أو بجاه تركه له والده.. إنه نموذج رائع لرجل الأعمال العصامي الناجح. إنني أعتقد أن السر في نجاحه إنما يكمن في تفانيه وصدقه واحترامه لكل من يعملون معه..

إنه حقيقةً شخصية فذة، رأيته يفضل لقب «تاجر» عن «رجل الأعمال»، ورأيت منه حبًا لفعل الخير باستمرار، بصورة لا تنفصل ولا تتجزأ عن فكره الاستثماري الرفيع، فقد فهمت أنه يتاجر مع الله بصورة مختلفة..

معروف عن اليابانيين أنه ليس من السهل أن يعطوا أي شخص ثقتهم، خاصة لمن كان غريبا عن اليابان. ولقد كان تتويج الحاج محمود العربي بأكبر مظاهر الثقة الغالية من اليابانيين يوم منحه إمبراطور اليابان جائزة «الشمس المشرقة». لقد فخرت وافتخر كل مصري وطني يوم حصول الحاج محمود على هذه الوسام الرفيع، ولكني أعتب على وسائل الإعلام عدم احتفائها بحصوله على الجائزة كما كان ذلك الحدث يستحق..

يوم حضرت افتتاح ذلك الصرح الديني والاجتماعي الهائل في يوم جمعة، خطبنا فيه شيخ الأزهر السابق الدكتور/ محمد سيد طنطاوي – رحمه الله-، وقد أذهلني أنه لم يشر من قريب أو بعيد في خطبته أو في دعائه للحاج محمود مؤسس المسجد، وظننت أن ذلك سيُغضب الرجل، إلا أني رأيت وجه الحاج محمود وكأنه استراح أكثر لذلك!. لقد رأيت في هذا الموقف مثلا ناصعا في مسألة

أن يعمل الرجل مثل هذه الأعمال الكبيرة وفي مخيلته إرضاء الله عز وجل، وليس رياء الناس، أو اكتساب السمعة.

لكل مجتهد نصيب، فعلا هذه هي الحقيقية الحتمية التي يجب أن يوقن بها شباب مصر بعدما يعاينوا قصة كفاح ونجاح الحاج محمود، فقد بدأ من الصفر، وأقام قلعة صناعية وتجارية على أعلى مستوى، فما الذي يمنع أي شاب أن يكرر التجربة في المجال الذي يكتشف نفسه فيه؟!



## د. ميرفت التلاوي

كنت سفيرة لمصر باليابان بين عامي ١٩٩٣ - ١٩٩٧..

في هذه الفترة سنحت لي الظروف لأتعرف إلى الحاج محمود العربي، حيث كان يتردد بشكل مستمر على اليابان، وكان عادة ما يزورني في مكتبي بالسفارة، ولقد لمست احترامًا وتقديرًا له فوق العادة من كل اليابانيين الذين يتعاملون معه.

مما لاحظته على مجموعة «العربي» هو اهتمامهم بالمحافظة على البيئة بشكل كبير.. فالمصانع في غاية النظافة، والشجر والمساحات الخضراء في كل مكان، وهناك تقليد أخذوه عن اليابانيين وهو زراعة شجرة مع افتتاح كل مصنع جديد، بحيث يرويها كبار المسئولين الذين يحضرون الافتتاح.

أيضًا حين يختارون المنتجات تجدهم يعتنون بالأنواع والموديلات التي تساهم في الحفاظ على البيئة، وعلى تنقية الهواء، لقد فهمت بعد رؤيتي لمصانع «العربي» التي شيدها في مدينتي بنها وقويسنا، سر تقدير اليابانيين له. إن التخطيط بالعلم والنظام والإتقان هو أساس تقدّم المجتمع الياباني، وهذا هو سر توطد العلاقات بين «العربي» وبين اليابانيين..





أخي الحبيب . . الحاج محمد العربي



بعد عناء يوم طويل في أحد المعارض الخارجية . . أخي عبد الراحل عبد الجيد العربي



أ . بدر الدين محمد و م . إبرهيم محمود و م . محمد محمود و أ . مجدي محمد و أ . هشام محمد



الحاج عبد الجيد مع العاملات في مصنع المراوح





الحاج عبد الجيد و أ . علي عبد الجيد و أ . مصطفي غنيم في رحلة الي تايوان



س محمد محمود و الأستاذ بدر الدين محمد  أثناء رحلة العودة الي القاهرة من طوكيو عام ١٩٨٥



الحاج عبد الجيد و م . ابراهيم و أ . عبد الخالق و أ .رأفت الشيتاني و مستر يوشيدا في إحدي حفلات الموزعين بالمنصورة




افتتاح مصنع إل .سي .دي رجزا بقويسنا





صورة تذكارية في بنك مصر ، مع عدد من المساهمين في المشروعات الخيرية



صورة تذكارية مع مستر نيشومورا رئيس مجلس إدارة شركة توشيبا السابق وحرمه



الحاج محمود و الحاج عبد الخالق في عشاء عمل بأحد الفنادق المصرية



الحاج محمود برفقة د . أحمد الغرباوي و الحاج سعيد بالبيد وأسرته





زوار من اليابان مع الحاج محمود و الحاج عبد الجيد و علي عبد الجيد في محل الموسكي

# خاتمة

كان حلمًا يتراءى بين عينيَّ، أن ننجح بكيان «العربي» الذي أسسناه عام ١٩٦٤، وهاهو الحلم يتحقق يومًا بعد يوم، بفضل من الله، ثم بجهد رجال أشداء أمناء، قاموا بأداء أدوارهم معنا كأفضل ما يكون. لقد كانت البداية الحقيقية يوم أقنعت نفسي وكل من حولي بأهمية التصنيع في عام ١٩٧٥، وإنني لأرجو أن أرى ذلك اليوم الذي تنتشر فيه ثقافة التصنيع في مصر، في كل مكان على أرضها، وبين كل عائلاتها؛ فصحيح أننا دولة زراعية في المقام الأول، ولكننا يجب أن نكتسب خبرات صناعية متقدمة تتوازى مع خبراتنا الزراعية، حتى نستطيع بناء مصر على أساس متين من الاحترافية والعمل الجماعي، الذي يمكن به أن ننهض بمصر بشكل حقيقي، وندفع بها (بل.. نُعيدها!) لمصاف الدول الكبرى..

على كل مؤسسات الدولة في بلدنا الحبيب أن تتحمل مسئولياتها كاملة نحو تنمية قدرات الإنسان المصري. إن المنطلق الفعلي للتقدّم والنجاح - بلا شك - هو: الإنسان، والعناية بتنمية قدراته غير المحدودة، ليتحول إلى ترس بشري في منظومة عمل جماعي ضخم، تصب في مصلحة الوطن. ولكن في نفس الوقت على كل إنسان أن يعمل على تنمية مهاراته التي خلقها الله له، واختصه بها. وأرجو أن يأتي اليوم الذي يكون اهتمامنا الأول في مصر باكتشاف المواهب والقدرات الكامنة لدى أبنائنا وبناتنا من الأجيال الشابة الجديدة. وأقصد القدرات والمواهب الفاعلة البنّاءة التي تبني الأوطان وتدفعها للأمام، وليست تلك التي تفعل العكس..

وفي الختام، أشكر كل من أسهم بجهد أو بكلمة أو باقتراحات تسببت في خروج هذا الكتاب للنور، كما أشكر كل أفراد عائلة «العربي» بالقاهرة وبنها وقويسنا وأبو رقبة، على أدائهم الراقي، خاصة في السنوات الأخيرة، كما أخص بالشكر كل شعب مصر الحبيب، الذي يمثّل العائلة الكبرى للعربي، تلك العائلة المحترمة التي أسهمت - من خلال ثقتها في منتجاتنا - كي نصل لهذه المكانة الرفيعة، التي أكرمنا الله تعالى بها، فله – سبحانه - الحمد وله الشكر من قبلُ ومن بعدُ..

**محمود العربي**




كنت في العشرينات من عمري، وكلما كنت أنظر لمحل كبير – اسمه البرنسيس- في مواجهة المحل الذي أعمل به في الموسكي، كنت أدعو الله: "يا رب ١٠٠ ألف جنيه، ومحل زي البرنسيس".. كان صاحب المحل وزملائي يضحكون من تطلعاتي غير المنطقية!.. الكثير والكثير من أمثال هذه الصور الواقعية التي ذكرتها في هذا الكتاب، مرت بخاطري يوم سلمني وزير خارجية اليابان وسام "الشمس المشرقة" نائبا عن امبراطور اليابان..

لولا الشواهد الكثيرة على أرض الواقع، التي تؤكد صدق ما رويته هاهنا.. ما صدقت – أنا نفسي- كل هذا الذي حدث..!

**محمود العربي،،**